Das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis

Betrachtungen über Risiko im Wirtschaftsleben

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des Doktorgrades
der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen
Fakultät der Johann Wolfgang Goethe-Universität
Frankfurt am Main.

Vorgelegt von

Fritz J. Martin
Diplomkaufmann
Frankfurt a. M.

1941

Verlag M. Dittert & Co., Dresden A 16, Pfotenhauerstraße 28/30

1. Gutachter: Prof. Dr. Dr. h. c. F. Schmidt

2. Gutachter: Prof. Dr. W. Kalveram

Tag der mündlichen Prüfung: 30. Mai 1941

R. UNIV.
BIBLIOTHEEK
LEIDEN

Buchdruckerei M. Dittert & Co., Dresden A 16, Pfotenhauerstraße 28/30

INHALTS-VERZEICHNIS.

Seite

Vorwort 5

A. *Das Unternehmerwagnis im Laufe der wirtschaftspolitischen Entwicklung* 7

1. Von der individualistisch-liberalistischen Wirtschaftsordnung zur kollektivistisch-sozialistischen Wirtschaftsordnung 7

2. Der Umbruch zur nationalsozialistischen Wirtschaftsordnung im Jahre 1933 13

B. *Das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis und die Einzelrisiken* 23

I. Die begriffliche Unterscheidung zwischen Unternehmungswagnis und Risiko 23

1. Zum Wort „Risiko“ 23
2. Zum Begriff „Risiko“ 24
3. Die Begriffsbestimmung 31
4. Unternehmerwagnis und Risiko 33

II. 1. Das Unternehmerwagnis und sein Träger 38

2. Das Unternehmerwagnis als Bestandteil des Betriebsgewinnes 49

a) Grundrente 50
b) Eigenkapitalzins 52
c) Unternehmerlohn 55
d) Differentialrente 60
e) Wagnisprämie 64
f) Monopolrente 67

III. Die einzelnen Risikoarten 68

1. Die Risikofaktoren 69

a) Die Natur 69
b) Die Menschen im Betrieb 70
c) Die Außenwelt 71
d) Die staatliche Ordnung 72
e) Das Erzeugnis (Ware) 73

Seite

2. Risiko und Betriebsentwicklung 75
a) Gründung und Finanzierung 75
b) Aufbau und Erzeugung 77
c) Absatz und Vertrieb 79

3. Risikopolitik 86
a) Die vorbeugenden Maßnahmen 87
b) Die Risikoverteilung 90
c) Der Risikoselbstbehalt 92
d) Die Risikoabwälzung 93

C. Die Behandlung des Unternehmerwagnisses und der Einzelrisiken in den LSÖ und KRG, sowie in der Kriegswirtschaft 99

Literaturverzeichnis 114

Vorwort.

So lange es eine von Menschen geschaffene Wirtschaft gibt, wird diese zu einem nicht geringen Teil von dem Wirtschaftsfaktor „Risiko" beeinflußt, ja beherrscht. Dies soll einleitend im folgenden an Hand der wirtschaftspolitischen Entwicklung veranschaulicht werden, wobei vor allem die nationalsozialistische Wirtschaft interessiert. Da es nun einmal eine feststehende Tatsache ist, daß die Wirtschaft nicht von fiktiven „homines oeconomici", sondern von natürlichen Menschen geführt wird, die mit gewissen Mängeln, vor allem Zukünftiges klar zu erkennen und mit unterschiedlichen Auffassungen und Fähigkeiten behaftet sind, hat neben anderen auch der Begriff „Risiko" seine Berechtigung und verdient eine dementsprechende Beachtung.

Während die betriebswirtschaftlichen Begriffe wie Buchhaltung, Bilanz, Kalkulation, Kosten und andere in wissenschaftlicher Hinsicht schon wiederholt bearbeitet und klargestellt wurden, wurde der Bereich des Risikos nur verhältnismäßig wenig untersucht. Dies mag wohl in der Hauptsache damit zu erklären sein, daß diese Erscheinungen des Wirtschaftslebens, zu deren Hauptkomponenten die Faktoren Irrationalität, Zufall, menschliche Unzulänglichkeit u. ä. gehören, für eine Erkenntnis recht schwierig zugänglich sind. So konnte auch nur in geringem Umfange wirklich geeignete Literatur für die vorliegende Arbeit gefunden werden; vielmehr mußten aus den verschiedensten Werken in kleinen und kleinsten Beiträgen die einzelnen Bausteine zusammengetragen werden.

Im wesentlichen soll die vorliegende Arbeit zu einer weiteren Klarstellung der verschiedenen risikotechnischen Begriffe beitragen. Es wird eine genaue Unterscheidung zwischen Unternehmerwagnis einerseits und Einzelrisiken andererseits angestrebt.

Dann wird im einzelnen auf das Unternehmerwagnis und auf die Einzelrisiken einzugehen sein, um abschließend die Behandlung des Wagnisses in der neuen Kriegswirtschaft darzustellen.[1])

1) Abschluß: Jan. 41.

A. Das Unternehmerwagnis im Laufe der wirtschaftspolitischen Entwicklung.

1. Von der individualistisch-liberalistischen Wirtschaftsordnung zur kollektivistisch-sozialistischen Wirtschaftsordnung.

Bei einer Betrachtung der wirtschaftspolitischen Entwicklung unterscheiden wir als einzelne Stufen die sog. Wirtschaftsordnungen. Wenn wir nun mit Sombart[1]) unter Wirtschaftsordnung den „Inbegriff aller das Verhalten der wirtschaftenden Personen bestimmenden Sätze und Normen" verstehen wollen, so kann überschauend unterschieden werden in erstens eine Richtung, die eine Bindung des Einzelnen an die Gemeinschaft für möglich hält und zweitens eine Richtung, die jeglichen Zwang des Einzelnen unter eine Autorität ablehnt.

Während wir die letztere als wirtschaftlichen Anarchismus bezeichnen können, kann bei der ersten noch eine Abgrenzung der Macht des Einzelnen und der der Gemeinschaft vorgenommen werden, d. h. es wird einmal der Freiheit des Einzelnen der größere Spielraum gewährt und demgegennüber die Macht der Gemeinschaft zurückgedrängt, oder umgekehrt die Betätigung des Einzelnen zu Gunsten des Staates (Gemeinschaft) eingeengt. Damit gelangen wir:

1. zur individualistisch-liberalistischen Wirtschaftsordung und
2. zur kollektivistisch-sozialistischen Wirtschaftsordnung.

Der Ursprung des wirtschaftlichen Liberalismus liegt in England und von hier verbreitete er sich über Frankreich nach Deutschand. Als die Väter dieser Wirtschaftsform können wir Adam Smith und Ricardo nennen. Smith ist jedoch weit davon

---

1) Vgl. Sombart: Die Ordnung des Wirtschaftslebens, II. Aufl., Berlin 1927, S. 2.

entfernt, für eine radikale, freiheitliche Wirtschaftspolitik einzutreten, wenn er auch eine gewisse Freiheit für die Wirtschaft fordert, so vor allem im Kampf gegen Privilegien, Monopole usw.. Ja er bezeichnet, selbst als Anhänger des Freihandels, eine vollkommene Handelsfreiheit als Utopie. Ähnlich ist die Ansicht Ricardos zu beurteilen, der sich auch gegen den ökonomischen Liberalismus unter der Form eines Staatsnihilismus wendet.

Eine vollkommene Änderung erfuhr der wirtschaftliche Liberalismus durch das Aufkommen des Manchestertums unter der Führung von Cobden und Bright. Der Grundgedanke dieser Wirtschaftsauffassung war, daß unter der Voraussetzung von vollkommener wirtschaftlicher Freiheit und Gleichheit und freier Konkurrenz sich die Wirtschaft in einem Zustand dauernder Harmonie befände, daß ferner, zusammen mit der Bevölkerungszahl auch die Zahl der Arbeitskräfte wachse; und unterstützt durch die Arbeitsteilung dies zu immer größerer Güterproduktion und Kapitalreichtum führe. Mit dem Anwachsen des Kapitals vermehre sich zugleich aber auch der gesamte Güterreichtum und damit die Gütermenge, die dem Einzelnen zur Verfügung stehe.

Wenn Smith, Ricardo und ihre Anhänger die Führung der Wirtschaft der privaten, freien Initiative der Unternehmer anvertrauten, dabei aber ein berechtigtes Eingreifen des Staates anerkannten, wollten jene völlige Freiheit und Nichteinmischung des Staates auf allen wirtschaftlichen Gebieten. Es kam zu einer Übertreibung des Freiheitsprinzips unter der Parole: Laissez-faire — Laissez-aller, welcher Grundsatz weder bei Smith noch bei Ricardo in irgend einer Form zu finden ist. Der Staat, dem nach früherer liberalistischer Anschauung die Aufgabe zuteil wurde, jede Bevorzugung und wirtschaftliche Machtstellung Einzelner zu verhindern, wurde vollkommen ausgeschaltet und hatte nur noch die Aufgabe, den Schutz der Bürger im Innern und Äußeren zu übernehmen.

Wenn der wirtschaftliche Liberalismus die privatwirtschaftliche Unternehmungsführung so stark betonte, dann nur, weil er glaubte, damit den Staat von Aufgaben zu entlasten, die vom privaten Unternehmertum besser durchgeführt werden könnten. Dazu erhofften die Vertreter des Manchestertums

eine internationale Solidarität aller Völker, mit dem Endziel eines allgemeinen Weltfriedens und eines friedlichen Zusammenarbeitens besonders auch auf wirtschaftlichem Gebiete.

Damit war aus dem anfangs englischen Wirtschaftsliberalismus ein internationaler entarteter Liberalismus geworden, der, als kapitalistisches Ausbeutertum bezeichnet, auch nach Deutschand gelangte.

Natürlich bot diese Wirtschaftsordnung dem Unternehmertum große Möglichkeiten, seine Fähigkeiten zur Entfaltung zu bringen. Der einzelne Unternehmer war vollkommen auf sich selbst gestellt und hatte seine Unternehmungen und Wagnisse niemanden gegenüber zu verantworten. Dies hatte allerdings den Nachteil, daß erstens eine sachgemäße Einsatzleitung fehlte und zweitens weniger der Wagemut als vielmehr ein verantwortungsloses Gewinnstreben gefördert wurde. Damit wurde also im Endeffekt dem allgemeinen Fortschritt mehr geschadet als genützt.

Es entstanden Gegenströmungen, die den Liberalismus, besonders auf wirtschaftlichem Gebiete, ablehnten.

Als die stärksten Bekämpfer des ökonomischen Liberalismus kennen wir in Deutschland Lasalle und Marx, die jedoch zugleich Anhänger des politischen Liberalismus waren.

Damit kommen wir zu jenen kollektivistisch-sozialistischen Strömungen, die sich bildeten, als in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts der extreme Liberalismus zu schweren Mißständen geführt hatte. Sie richteten ihre Angriffe vor allem gegen die private Unternehmerinitiative und gegen das Privateigentum. Das Ziel des Kollektivismus nämlich, die Einengung der individuellen Freiheit zu Gunsten der Gemeinschaft, sollte vor allem durch eine umfassende Sozialisierung der Produktionsmittel erreicht werden.

Sombart definiert den Sozialismus wie folgt: „Jede Gesellschaft ist also mehr oder weniger liberalistisch, weniger oder mehr sozialistisch, aber wir nennen sie liberalistisch, wenn der Grundsatz der individuellen Willkür sozialistisch, wenn der Grundsatz der Regelung ihr Wesen bestimmt. Diese Unterscheidung tritt besonders deutlich im Bereiche der W i r t s c h a f t zu Tage: eine liberalistische Wirtschaft ist eine grundsätzlich freie, sog. Konkurrenzwirtschaft, eine

sozialistische Wirtschaft ist eine grundsätzlich geregelte, sog. Planwirtschaft. — Die Bewegung auf eine geregelte Gesellschaftsordnung hin nennen wir Sozialisierung, die Bewegung auf eine freie Gesellschaftsordnung hin Liberalisierung."[2])

Nach Ansichten von Marx und Engels kann nun der Sozialismus nicht zur Durchführung gelangen, indem man an die edlen und humanen Menschen appeliert, sondern die neue Ordnung werde getragen durch den Klassenkampf. Hierbei werde das Proletariat die größten Vorteile erzielen und auch der Träger der Entwicklung sein. Nach der marxistischen Lehre ist auch alle bisherige Geschichte eine Geschichte der Klassenkämpfe. Immer hätten Unterdrücker und Unterdrückte im Kampfe gegeneinander gestanden, der stets mit einer revolutionären Umgestaltung der Gesellschaft oder mit dem Untergang der kämpfenden Klassen geendet habe.

Das Verhältnis zwischen abhängigen Arbeitern und Unternehmern wird als ein Kampf bezeichnet, zu vergleichen mit dem der Sklaven gegen die Sklavenbesitzer oder der Leibeigenen gegen die Feudalherren.

Einem dauernden Anwachsen des Proletariats steht die Konzentrationsbewegung der Groß- und Riesenunternehmungen gegenüber. Ferner kann man bei dieser Gesellschaftsordnung nicht mehr von einem „Staat" reden, sondern vielmehr von einer „sozialistischen Wirtschaftsgemeinschaft", die von der ökonomisch herrschenden Klasse, welche aber damit zugleich auch die politisch herrschende ist, geführt wird.

Damit läßt sich kurz ungefähr folgendes Bild der marxistischen Wirtschaftsordnung entwerfen: Die Produktion wird mittels gemeinschaftlicher Produktionsmittel durchgeführt. Sämtliche Landwirtschafts- und Fabrikbetriebe, die im liberalistischen Sinne von einzelnen Unternehmern aus persönlichem Gewinnstreben betrieben werden, sollen der Allgemeinheit gehören und zu ihrem Vorteil geleitet werden. Die Sozialisierung, d. h. die Aufhebung des Privateigentums, soll sich vorläufig nur auf die Großbetriebe erstrecken, während an den kleinen bäuerlichen und handwerklichen Betrieben, sowie an den Konsumgütern das Privateigentum vorerst bestehen bleiben

2) Vgl. Sombart: Deutscher Sozialismus, 1934, S. 62.

soll. Mit der Zeit sollen alle Klein- und Mittelbetriebe durch die Großbetriebe aufgesogen werden.

Damit die sozialistische Wirtschaftsgemeinschaft ihre Aufgaben erfüllen kann, d. h. vor allem ihren gesamten Güterbedarf selbst herstellen kann, sind alle Angehörigen zur Arbeitsleistung verpflichtet. Die geschaffenen Produkte sollen je nach dem Bedürfnis des Einzelnen verteilt werden. Man glaubte allgemein, mit dieser Wirtschaftsorganisation eine gewaltige Vermehrung der produzierten Güter erreichen zu können, da durch den planmäßigen Arbeitseinsatz, durch die Konzentration in Riesenbetrieben und durch das allgemeine Interesse eine außerordentliche Steigerung der Produktivität möglich sei. Nach der Ansicht Kautsky's „muß der Übergang von der kapitalistischen zur sozialistischen Produktion unbedingt ein rasches Emporschnellen der jährlich erzeugten Produktenmasse bewirken . . . er muß naturnotwendig eine Erhöhung des Wohlstandes aller arbeitenden Klassen, auch der Bauern und Kleinbürger, mit sich bringen."[3])

Unbestreitbar können durch größere Planmäßigkeit viele Kapital- und damit Produktionsfehlleitungen der liberalen Wirtschaftsform vermieden werden und ferner auch durch eine Zusammenfassung der Produktion in Großbetrieben eine zu weitgehende Verzettelung, und damit eine Erhöhung erreicht werden. Aber zugleich würde das Individium vollkommen ausgeschaltet, die private Initiative, der persönliche Wagemut der Unternehmer fielen fort und damit würde ein großer Teil aller Verbesserungen und Erneuerungen, die wir heute als den Antrieb der Wirtschaft ansehen, auf ein Mindestmaß reduziert. Denn die Anwendung aller Erfindungen würde von einer Stelle aus bestimmt und geleitet, um sie sofort zum gleichen Nutzen Aller anzuwenden. Da auch die Erfinder und Entdecker in den sozialistischen Arbeitsplan eingespannt sind, haben auch sie nur ihren ganz bestimmten Arbeitsteil zu verrichten und werden dementsprechend entlohnt. Damit fehlt aber jeder Ansporn in Form eines Sondergewinnes, der sie zu wagnisfreudigen Unternehmern werden läßt, die dann ihre be-

3) Vgl. Kautsky: Das Erfurter Programm in seinem grundsätzlichen Theil; Stuttgt. 1892, S. 161.

sondere Leistung für den Fortschritt in Form eines erhöhten Einkommens zu ihrem persönlichen Vorteil auszunutzen suchen. Natürlich wäre hierbei noch die Rolle des Staates zu beachten, der aus seiner beherrschenden Position über die Wirtschaft jenes private Gewinnstreben genau beobachten muß, um auf jeden Fall unerwünschte Übertreibungen zu vermeiden. Das heißt mit anderen Worten, jene Sondergewinne müssen sowohl nach Höhe als auch nach Zeit in normalen Schranken gehalten werden, damit der so erzielte Fortschritt sich auch zum Nutzen der Volksgesamtheit auswirken kann, was jedoch fast immer am besten durch eine entsprechende Preissenkung bzw. Hebung des allgemeinen Standards zur Auswirkung kommt.

Wir sind heute allgemein zu der Erkenntnis gekommen, daß es jedoch bestimmt ein Fehler der marxistischen Wirtschaftsführung war, wenn sie die privatwirtschaftliche Unternehmerinitiative vollkommen auszuschalten suchte. Dem Marxismus ist es vielleicht gerade aus diesem Grunde auch nie gelungen, die nötige Gütermenge für die ständig anwachsende Bevölkerung zur Verfügung zu stellen, die nur unter weitgehender Anregung und Förderung des wirtschaftlichen Fortschrittes bereitgestellt werden kann. Damit war der marxistischen Lehre auch auf wirtschaftlichem Gebiete keine langdauernde Gültigkeit zuzusprechen, und so ist es in Deutschland bisher auch niemals in diesem Sinne zu einer Sozialisierung der Wirtschaft gekommen.

Als nach dem Weltkriege 1914/18 das monarchistische Deutschland zusammenbrach, und es den Marxisten gelang, nach langem, wühlendem Kampfe diese günstige Gelegenheit ausnutzend durch eine Revolution die Macht an sich zu reißen, da fehlte es ihnen an geeigneten und fähigen Köpfen. Man hatte nun zwar den politischen Liberalismus, doch die im Parteiprogramm als Endziel geforderte Vergesellschaftung der Wirtschaft sollte nie erreicht werden.

Im Gegenteil, man konnte in Deutschland eine allgemeine Konzentrationsbewegung auf wirtschaftlichem Gebiete beobachten. Es kam zur Bildung von Riesenbetrieben in kapitalistischer Unternehmungsform, die damit nicht sozialistisch bewirtschaftet, sondern im Interesse einzelner Machtgruppen

geleitet wurden. Auf der anderen Seite wuchsen die Arbeiterbewegungen ständig an. Die Macht der Gewerkschaften nahm immer mehr an Umfang zu, so daß sich im Bereich der Wirtschaft eine sozialistisch-liberalistische Mischung bildete, die aber nicht einheitlch für einen großen Zweck eingesetzt wurde, sondern deren Bestandteile in einem ständigen Kampf miteinander standen. Besonders kennzeichnend für jene ungünstigen Zustände war der hohe Prozentsatz an Arbeitslosen, der besonders gegen 1931/32 gewaltig emporschnellte. Innerhalb dieser Spannungen war natürlich auch die Stellung des Unternehmers eine denkbar ungünstige geworden. Als Träger des Fortschritts trat er kaum in Erscheinung, da nur jene Typen im Vordergrunde standen, bei denen ein übermäßiges Profitstreben das Primäre war. Wie überhaupt der Fortschritt kaum mehr interessierte, das wichtigste war: „Verdienen". Die Allgemeinheit aber an etwa erzielten Erfolgen teilnehmen zu lassen, daran dachten diese Wirtschaftler nicht. Jeder hatte andere Interessen, ob Kapitalist, Arbeiter, Unternehmer oder Arbeitsloser. Das Wirtschaftsgebäude aber war morsch und drohte zusammenzubrechen, wenn keine Änderung eintrat.

2. Der Umbruch zur nationalsozialistischen Wirtschaftsordnung im Jahre 1933.

Dieser Umschwung vollzog sich jedoch in dem Augenblick, als der Nationalsozialismus im Jahre 1933 sowohl auf politischem als auch auf wirtschaftlichem Gebiete die Führung in die Hand nahm.

Während, wie schon anfangs darauf hingewiesen, der Marxismus für den ökonomischen Sozialismus und politischen Liberalismus eintrat, stellt umgekehrt der Nationalsozialismus eine Synthese[4]) zwischen liberaler Wirtschaftsauffassung und

4) Vgl. hierzu die Ausführungen R. Brinkmanns: Wirtschaftspolitik aus nat.-soz. Kraftquell (Sammlg. ausgewählter Vorträge, Reden und Ansprachen), Jena 1939, S. 199 ff.: „Der Nationalsozialismus hat uns gezeigt, daß es einen Weg gibt zwischen der Auffassung des marxistischen Sozialismus und dem Liberalismus. Und jeder, der offenen Auges beobachtete, wie

sozialistischer Staatsführung dar. Damit soll nun auf keinen Fall etwa zum Ausdruck gebracht werden, daß man mit dieser Umkehrung vom Marxismus zum Nationalsozialismus gelangt, sondern als wesentlich muß betont werden, daß der Nationalsozialismus vor allem eine starke politische Führung fordert, die auch über die Wirtschaft wacht; d. h. die Wirtschaft ist nicht Selbstzweck, wie nach der Marx'schen Lehre, sondern nur Mittel zum Zweck.

Im einzelnen bedeutet dies: keine Sozialisierung der Wirtschaft, keine Verstaatlichung der Betriebe, sondern volle Anerkennung des Privateigentums und der privatwirtschaftlichen Unternehmerinitiative, allerdings mit der Einschränkung, daß bei aller privaten Unternehmertätigkeit besonders auf die Belange der Volkswirtschaft Rücksicht zu nehmen ist. Das heißt also, der Staat behält sich das Recht vor, als oberste Instanz lenkend und fördernd in die private Wirtschaftssphäre einzugreifen. Diese staatlichen Eingriffe sollen aber auf ein Mindestmaß beschränkt bleiben, damit der private Unter-

---

eine Wirtschaftskrise nach der anderen den Staat immer mehr dazu zwang, in die Freiheit der Wirtschaft einzugreifen, die Gralshüter des Liberalismus, die Großbanken dazu verpflichtete, besondere Vorschriften über die Anlage ihrer Depositengelder, über das Verhältnis von Eigenkapital zu fremdem Kapital, über den Grad der Liquidität einzuhalten, mußte schon hieraus ablesen, daß es einen Weg zurück zu der gepriesenen wirtschaftlichen Freiheit nicht mehr geben konnte. Wandte er sich nun aber der anderen, damals herrschenden Auffassung über das richtige Verhältnis von Staat und Wirtschaft zu, der Auffassung des marxistischen Sozialismus, so wurde er zurückgeschreckt durch die hoffnungslose Aussicht, auf eine Verstrickung in staatliche Bindungen, auf eine Bürokratisierung der gesamten Wirtschaft, auf eine Ertötung des wirtschaftlichen Leistungswillens. Gab es nun außer diesen beiden ungangbaren Wegen noch einen dritten Weg, der beschritten werden konnte? Der Nationalsozialismus hat uns gezeigt — und zwar erst eigentlich durch die Praxis gezeigt —, daß es einen solchen Weg durchaus gibt. Rein begrifflich braucht man lediglich einige Verschiebungen vorzunehmen ... Und wenn man marxistischen Sozialismus mit Bürokratisierung gleichsetzt, so muß man nur Bürokratie durch den Begriff der Ordnung und Fürsorge für die Gemeinschaft ersetzen, und man erhält den unbedingt notwendigen Gegenpolbegriff zur Freiheit ... die Einordnung in die Gemeinschaft, die freilich, wo sie nicht freiwillig und aus Einsicht geschieht, durch staatlichen Befehl erzwungen werden muß."

nehmer als Pionier der Wirtschaft und des Fortschrittes seine Fähigkeiten frei zur Entfaltung bringen kann.

So sind auch die Ausführungen des damaligen Reichswirtschaftsministers Dr. Schacht anläßlich der Eröffnung der Leipziger Messe 1935 zu verstehen: „Die Verantwortung des Einzelnen für sein wirtschaftliches Geschick, die Möglichkeit des Aufstiegs, darf niemals ausgeschaltet werden, wenn die wirtschaftliche Leistung erzielt werden soll."

In der oben schon einmal erwähnten Schriftenreihe entwickelt dann Brinkmann ein klares Bild der neuen Wirtschaft: „In der Wirtschaft ist nur ein Teil des Volksganzen zusammengefaßt und die ihm zufallende Teilfunktion ist eingebettet im Volksganzen. Die privatwirtschaftliche Betätigung ist notwendig zur Teilnahme an den Gemeinschaftsaufgaben des politischen Volkes ... Aufgabe des Staates ist es ..., den Führungs- und Ordnungsgedanken zu verwirklichen und ... die Ordnung aufrechtzuerhalten. In Erfüllung seiner Ordnungsfunktion beteiligt er sich auch auf den Gebieten des Wirtschaftslebens als Gesetzgeber, Verwaltungskörper und Aufsichtskörper. — Die Aufgabe der Wirtschaft dagegen ist es, als Arbeitsbeauftragter des Volksganzen durch Wirtschaften — d. h. durch Unternehmen mit dem Ziel, daß der Wirtschaftserfolg den Krafteinsatz übersteigt — das nationale Dasein für die Gegenwart und die Zukunft materiell sicherzustellen."[5]) Und an anderer Stelle: „Wir wissen, daß der Erwerbssinn und die von ihm ausgehende verantwortungsfreudige Initiative stets Triebfeder wirtschaftlichen und kulturellen Fortschrittes sind."[6])

Vergleichen wir nun diese programmatischen Ausführungen verschiedener, auf wirtschaftlichem Gebiete einflußreicher Männer mit der praktischen Wirtschaftspolitik des Nationalsozialismus, so können wir eine fast ausnahmslose Übereinstimmung feststellen. Es kam bisher in keinem Wirtschaftszweig zu einer Verstaatlichung oder Sozialisierung; in den wenigen Ausnahmen, in denen der Staat selbst als Unternehmer auftritt, lag entweder kein privates Interesse vor,

5) Vgl. Brinkmann: a. a. O., S. 195.
6) Vgl. Brinkmann: a. a. O., S. 195.

oder die aufzubringenden Mittel waren für die Privatwirtschaft zu gewaltig. Eine allgemeine Anerkennung des freien und unabhängigen Unternehmertums, aufgebaut auf dem Prinzip des Privateigentums, geben der nationalsozialistischen Wirtschaft damit gleichsam das Gepräge einer liberalen Wirtschaftsordnung, jedoch nicht in altem überlieferten Sinne. Das entscheidende Merkmal der neuen deutschen Wirtschaftspolitik ist vielmehr die staatliche Lenkung des Wirtschaftsprozesses. Der Staat hat sich in langer Entwicklung einen Apparat aufgebaut, durch den er jederzeit in der Lage ist, die wirtschaftlichen Vorgänge im staatlichen Interesse zu lenken.

Dabei war es nicht immer einfach, den staatlichen Einfluß dem privaten Unternehmertum und der Elastizität und Selbständigkeit der Privatwirtschaft gegenüber abzugrenzen. Wo jedoch im Hinblick auf bestimmte Bedürfnisse eine staatliche Regelung nicht u n b e d i n g t erforderlich war, ist sie unterblieben.

In neuerer Zeit tritt immer deutlicher die Besorgnis hervor, diese staatliche Wirtschaftsführung könne allmählich zur vollständigen Planwirtschaft führen. Man befürchtet, der Bewegungsspielraum der Unternehmer werde immer mehr eingeengt und ihre freie Entschlußkraft durch staatliche Anordnung und Befehle ersetzt. Das heißt, aus dem freien Wirtschaftsmenschen würde ein Staatsbeamter und aus der lebendigen Wirtschaft ein Behördenzweig.

Wäre diese Vorstellung richtig, so würde dies ferner bedeuten, daß Deutschland einer zentral gelenkten Wirtschaft zustrebe, in der nicht nur der gesamte Wirtschaftsprozeß nach einheitlichen Gesichtspunkten gesteuert, sondern auch jeder einzelne Wirtschaftsakt vom Staate bewirkt würde. Eine solche Entwicklung ist aber unter normalen Verhältnissen unbedingt abzulehnen. Man muß sich darüber klar sein, daß jede, vom Staat an die Wirtschaft gestellte Aufgabe irgendwo einmal aus dem Bereich der Behörde in den der Wirtschaft übergeht, und dieser Übergangspunkt kann nicht früh genug gelegt und damit der Wirtschaft der größere Entfaltungsraum zugewiesen werden.

Allerdings trifft dies, wie schon angedeutet, nur für normale wirtschaftliche Verhältnisse zu. Betrachten wir aber den

wirtschaftlichen Kampf, den Deutschland um seine Wirtschaftshoheit seit langem führen mußte, so finden wir manche Ähnlichkeiten mit einem wirklichen Kriegszustand, wodurch unsere Wirtschaft schon lange im Frieden vor Ausbruch des Krieges die charakteristischen Züge einer Kriegswertschaft zeigte. Aus dieser besonderen Lage sind auch alle jene Beschränkungen der wirtschaftlichen Freiheit zu erklären. Rohstoffe, Arbeitskräfte und Aufträge werden dem Unternehmer durch Staatsstellen zugewiesen. Fast seine sämtlichen Kosten und damit Verkaufspreise sind durch staatliche Vorschriften festgelegt. Ferner ist auch seine Investitions- und Finanzpolitik oft durch besondere Genehmigungsverfahren bestimmt. Es verbleibt folglich dem Unternehmer selbst nur verhältnismäßig wenig zur selbständigen Entscheidung überlassen.

Dieses Maß der Lenkung wird aber in Zukunft bestimmt abnehmen, da sich Deutschland nach dem Kriege in einer ganz anderen wirtschaftlichen Lage befinden wird. In erhöhtem Maße wird es auf die positive Mitarbeit des fortschrittlichen und wagenden Unternehmers ankommen, denn die moderne Wirtschaft ist viel zu kompliziert und vielseitig, als daß man ihre Leitung einer Zentralstelle anvertrauen könnte. Dann wird es auch wieder größere Unternehmergewinne geben für entsprechend gute und fortschrittliche Leistungen, die zur Zeit, wenigstens teilweise, als Kriegs- oder Konjunkturgewinne vom Preiskommissar gestrichen wurden, da es diesmal keine Kriegsverdiener geben soll.

Diese weitgehende Wirtschaftslenkung wird im Rahmen eines Vierjahresplanes durchgeführt, um die deutsche Wirtschaft einer größtmöglichen Autarkie entgegenzuführen, denn die Erfahrungen des Weltkriegs haben gezeigt, welchen Gefahren ein Land mit beschränkten Rohstoffvorräten, wie Deutschland, ausgesetzt ist.

Sehr weitgehende Eingriffe und Maßnahmen erwiesen sich im Bereich der deutschen Landwirtschaft als erforderlich. Dieser Ernährungs- und Blutquell des deutschen Volkes hat die besondere Aufmerksamkeit der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik auf sich gezogen und eine Agrarreform von weittragendster Bedeutung erforderlich werden lassen.

Die Ideen der extremen Liberalisten, die eine Mobilisierung des Grundbesitzes forderten, wurden vollkommen verworfen, und die in Form des Anerbenrechtes und der Fideikommisse bestehende Gebundenheit des Bodens wurde weiter verschärft und damit die Verfügungsgewalt des Bauern über seinen Boden noch stärker eingeengt. Dabei ist man jedoch nicht so weit gegangen und hat den Grund und Boden verstaatlicht. Der Bauer arbeitet heute als freier Unternehmer auf eigener Scholle. Er hat die Bebauung der Felder zu bestimmen, jede betriebliche Neuerung und Umstellung hat er selbst zu unternehmen. Damit ist seiner persönlichen Initiative noch genügend Spielraum gelassen worden.

Auch die Einpassung der Landwirtschaft in eine Marktordnung, die wir auf keinem anderen wirtschaftlichen Gebiete in so konsequenter Form durchgeführt finden, hat die private Wirtschaftsführung der Landwirte nicht zu Gunsten etwa einer Staatswirtschaft unterdrückt. Der vorwärtsstrebende, tüchtige Bauer, Landwirt oder Gutsbesitzer kann auch heute noch sein persönliches Interesse für wirtschaftliche und technische Fortschritte einsetzen, um im anständigen Wettbewerb einen Unternehmergewinn zu erzielen.[7]) Eine besonders scharfe Beschränkung erfuhr die Bewegungsfreiheit des landwirtschaftlichen Unternehmers durch das „Reichserbhofgesetz" vom 29. 9. 1934. Wie aus dem Inhalt dieses Gesetzes hervorgeht, sind die Erbhofbauern, d. h. alle Leiter bäuerlicher Betriebe von ca. 7,5 ha bis 125 ha in ihrer persönlichen Unternehmerinitiative den übrigen Landwirten gegenüber stärker eingeengt worden, vor allem, um nach dem Ziel des Gesetzes einen existenzfähigen Bauernstand zu garantieren.

Im Gegensatz zur Landwirtschaft mit ihrer strengen Markt ordnung war für die wesentlich stärker differenzierte gewerbliche Wirtschaft ein weiterer Bewegungsraum zu ihrer Entfaltung nötig.

Im Rahmen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft wurde zwar auch hier eine weitgehende Regelung der Preise

7) Vgl. auch Mehrens: Die Marktordnung des Reichsnährstandes, Berlin 1938, S. 1 ff. „Die Marktordnung wahrt die Selbständigkeit und Selbstverantwortlichkeit der Erzeuger, Verarbeiter und Verteiler und legt nur die Geleise fest, innerhalb deren sie sich bewegen kann."

und Löhne, des Wettbewerbs usw. getroffen, aber doch lange nicht in einer solch strengen Form, wie bei dem vorbehandelten Wirtschaftssektor.

Ihre besondere Aufmerksamkeit wandte die nationalsozialistische Wirtschaftspolitik den Klein- und Mittelbetrieben zu, die zur Erhaltung einer guten Betriebsstreuung und zur Heranbildung eines aufstrebenden Unternehmernachwuchses von größter Wichtigkeit sind. Einen starken staatlichen Einfluß finden wir vor allem im Bereich der Groß- und Schwerindustrie und der Rüstungsbetriebe, die im Rahmen des Vierjahresplanes und der Autarkiebestrebungen der deutschen Wirtschaft schon seit langem einer strengen Regelung bedurften. Auch hier nahm man möglichst von einer rein staatlichen Unternehmungsführung Abstand. Denn, wie Brinkmann in seinem bereits erwähnten Vortrage ausführte, „der Staat soll nur selbst wirtschaften, wenn feststeht, daß die vom Staat im Rahmen der Wirtschaft zu übernehmenden Aufgaben in Form der Staatswirtschaft besser als von der Privatwirtschaft übernommen werden, oder wenn sich die private Wirtschaft den politischen Zielen versagt und Zwang nicht angewendet werden soll. Verstaatlicht sollte nicht werden, was verstaatlicht werden kann, sondern was verstaatlicht werden muß“.[8]) So finden wir denn bei der Rüstungs- und Großindustrie vor allem eine Produktionslenkung im wehrwirtschaftlichen Sinne, sowie eine staatliche Beteiligung und Unterstützung der betreffenden Betriebe.

Nachdem auch früher schon das Kartellwesen einer staatlichen Überwachung unterzogen worden war, so durch die Kartellverordnung von 1923 und Kartellnotverordnung von 1930, hat nach 1933 der Staat durch eine Neuregelung des Kartellwesens sich auch auf diesem Gebiete eine Handhabe geschaffen, um in die private Wirtschaftsführung eingreifen zu können. Zwar steht die neue Wirtschaftspolitik dem Kartellwesen im allgemeinen keineswegs ablehnend gegenüber, aber die Kartelle müssen in vernünftigen Bahnen gehalten werden, um allgemeinschädliche Auswüchse zu verhindern und um sie

8) Vgl. Brinkmann: Staat und Wirtschaft; Vorträge anläßlich der Reichstagung des Fachamtes Banken und Versicherung in der DAF, Düsseldorf, Oktober 1933.

für eine konkrete nationalsozialistische Wirtschaftspolitik einsetzen zu können. So wurde z. B. durch das Zwangskartellgesetz von 1933 der Reichswirtschaftsminister ermächtigt, Zwangskartelle zu bilden bzw. Außenseiter an bereits bestehende Kartelle anzuschließen. Ferner wurde dem Preiskartell durch die allgemeine Preisfeststellung seine frühere Bedeutung genommen.

Auf dem Gebiete der Rohstoffbewirtschaftung mußte die nationalsozialistische Wirtschaft seit langem zu weitgehenden Kontingentierungen übergehen, die in der letzten Zeit noch bedeutend verschärft wurden. Auch die Arbeitskräfte und die Aufträge werden der Wirtschaft von staatlichen Stellen zugeteilt, so daß wir uns in der Tat zur Zeit in einem wirtschaftlichen Zustand befinden, der hart an die Planwirtschaft grenzt, wo der Staat als Unternehmer zu Ungunsten des privaten Unternehmertums in den Vordergrund gerückt ist.

Betrachten wir in diesem Zusammenhange noch kurz das Handwerk und den Handel, so finden wir auch hier eine straffe Form der Gebundenheit. Beim ersten wurde durch den „Befähigungsnachweis" eine umfassende Säuberung durchgeführt, während das „Einzelhandelsschutzgesetz" bei letzterem eine Einengung der freien Betätigungssphäre bedeutet.

Abschließend wollen wir nun noch kurz auf die staatlichen Maßnahmen zur Wettbewerbs-, Lohn- und Preisregelung eingehen.

Da der Staat seiner Aufgabe gemäß die Tätigkeit der Wirtschaft weitgehend überwacht und lenken will, suchte er vor allem seinen Einfluß auf die wichtigsten Faktoren Lohn, Preis und Wettbewerb geltend zu machen. Der Wettbewerb ist nach neuer Wirtschaftsauffassung einer der Hauptantriebsfaktoren der Wirtschaft. Der Unternehmer, dauernd beunruhigt durch die nachdrängende Konkurrenz, wagt sich zu neuen Taten vor, um seinen Vorsprung und damit seinen Unternehmergewinn zu erhalten und zu verbessern. Allerdings mußte man sich einer scharfen Kontrolle des Wettbewerbs zuwenden; so wurde besonders die Form des „unlauteren Wettbewerbs", der 1896 bereits Ursache einer Gesetzgebung war, streng bekämpft.

Was die Löhne und Preise anbelangt, so kennt die nationalsozialistische Wirtschaft, mit Ausnahme der Preise für

landwirtschaftliche Produkte und einiger anderer keine Festpreise. Die Preisbildung soll sich weiter am Markte vollziehen, allerdings in gewissen gesetzlich festgelegten Grenzen, d. h. der Staat wird dann eingreifen, wenn eigennützige Gewinnsucht und Verantwortungslosigkeit gewisser Wirtschaftskreise Nachteile und Schaden für das Volksganze bewirken könnten.[9])

Zur Überwachung und Sicherung volkswirtschaftlich gerechtfertigter Preise wurde ein besonderer Reichskommissar eingesetzt, der alle erforderlichen Maßnahmen zu treffen hat. Über die Aufgaben dieses Reichskommissars führt Wagner u. a. folgendes an: „Es wird sich sowohl um eine kontrollierende als auch um eine fördernde, ordnende, sichernde, aufspürende und weisende Tätigkeit drehen ... Dabei denke ich nicht einen einzigen Augenblick an eine sinnlose Vergewaltigung der Wirtschaft, die ja letzten Endes ihren tiefsten Grund nur in der Verkennung jener Kräfte und Wechselwirkungen haben könnte, die im Ablauf wirtschaftlichen Geschehens entscheidend Berücksichtigung finden müssen. Nationalsozialistische Auffassung vom wirtschaftlichen Leben baut auf denselben Grundsätzen auf, auf denen die Gestaltung des völkischen und staatlichen Werkes steht. Lebensnahe Vernunft bestimmt die Beurteilung der Vorgänge, Wechselwirkungen und Zusammenhänge; Persönlichkeit, wirkliche Initiative, echtes Kaufmannstum und gesundes Streben sind die Faktoren, die unter allen Umständen Anerkennung finden und dort, wo ihnen die Wirksamkeit aus Ungunst der Umstände versagt ist, zum Durchbruch gebracht werden sollen. Die Begrenzung findet jeder Strebende und auch jede Persönlichkeit dort, wo Gesamtinteressen eine Beschränkung erforderlich machen und das volkswirtschaftliche Leben als Ganzes die Unterordnung der wirtschaftlichen Handlung und ihrer letzten Auswertung bedingen.“[10])

---

9) Vgl. hierzu: Jos. Wagner: Preisbildung im lebendigen Wirtschaftsablauf in: Volk u. Wirtschaft, Berlin 1937, H. 8. Hrsg. Wagenführ, S. 157. „Ein Eingreifen soll nur stattfinden, wenn Unvernunft und Gewinnsucht, sowie Verantwortungslosigkeit einzelner oder gewisser Kreise Schaden für Nation und Staat heraufbeschwören könnten.“

10) Vgl. Wagner: a. a. O., S. 154.

Mit anderen Worten: Die verantwortungsvolle private Unternehmerinitiative soll nicht nur erhalten bleiben, sondern sogar unterstützt und geschützt werden. In Einzelfällen wird die Preisbildung dem Staat übertragen, um eine gemeinschädliche Bildung der Preise zu unterbinden. Die bisher wichtigste Anordnung des Reichskommissars für die Preisbildung war die Preisstopverordnung von 1936, die die Preise auf dem Niveau von 1936 festhalten soll, ohne jedoch ein starres Preisgefüge einführen zu wollen. In besonders gelagerten Fällen, zur Vermeidung von Härten usw., werden Abweichungen zugelassen. Die Preisbildung selbst bleibt aber, trotz Kommissar und Stopverfügung, eine Angelegenheit der Wirtschaft; vom Unternehmer wird erwartet, daß er in vollem Verantwortungsbewußtsein seiner Aufgaben die Preise auf Grund der nötigen Unterlagen auch weiterhin festlegt. Es verbleibt also auch weiterhin bei der Marktpreisbildung.

In Verbindung mit einer staatlichen Preisregelung mußte auch eine staatliche Lohnregelung erfolgen, da Preise und Löhne in einem gewissen Beziehungszusammenhange stehen. Bei steigenden Löhnen nämlich und damit steigenden Kosten müssen auch die Preise steigen, um das Gefüge der Wirtschaft in Ordnung zu halten. Zugleich entsteht aber eine Verschiebung der Einkommen, d. h. jede Erhöhung des Lohnes bringt auch höhere Kaufkraft mit sich und bedingt normalerweise höhere Preise. Wenn sich Lohn- und Preisbildung vollkommen parallel aufwärts bewegen, so hat dies lediglich zur Folge, daß mit der Zeit inflatorische Höhen erreicht werden; wenn Löhne und Preise sich jedoch in entgegengesetzter Richtung bewegen, dann treten untragbare Spannungen auf.

Damit haben wir in großen Zügen aufgezeigt, welche Bedeutung dem Unternehmerwagnis seit langem auf wirtschaftlichem Gebiete zukommt. Dabei interessierten vor allem die wirtschaftspolitischen Verhältnisse des Nationalsozialismus, weshalb diese auch etwas breiter ausgeführt wurden.

Es wird nun im folgenden unsere vordringlichste Aufgabe sein, zuerst eine begriffliche Klarstellung des Risikoproblems vorzunehmen.

B. Das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis und die Einzelrisiken

I. Die begriffliche Unterscheidung zwischen Unternehmerwagnis und Risiko.

1. Zum Wort „Risiko".

Um zu einer Bestimmung des Risikobegriffes zu gelangen, wählen wir den Weg über die Erklärung des Wortes selbst. Bei einem erstmaligen genaueren Ansehen des Wortes „Risiko" erhebt sich die Vermutung, es müsse sich aus dem Italienischen oder Spanischen entwickelt haben. Und so finden wir im Italienischen zwei verwandte Wörter „rischio" und „risico", die als der Ursprung der heutigen Gebrauchsformen anzusehen sind. Nach Kluge[1]) wurde bereits im 17. Jahrhundert das Wort „Risiko" aus dem Italienischen übernommen, und zwar entstand es in der Geschäftssprache und gelangte von hier in die Umgangssprache. Ferner wurde früher auch die Nebenform „Risko" im deutschen Sprachgebrauch verwandt. Die Entwicklung für das Verbum riskieren ging, sowohl für England als auch für Deutschland — über Frankreich — von der italienischen Form „rischio" aus, während für Deutschland, als Ausnahme, das Subjekt Risiko seine Wurzel im Lateinischen „risico" hat. Einige Unklarheit bestand und besteht zum Teil auch noch bei der Pluralbildung. Hier finden wir in der Literatur die Formen Risiken, Risikos, Risken und Risika nebeneinander verwendet. Im Duden[2]) wer-

1) Vgl. Kluge: Ethymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache, VII, Straßburg 1915.

2) Vgl. Duden: Rechtschreibung der deutschen Sprache und Fremdwörter, Leipzig 1929.

den die Formen Risiken und Risikos als anwendbar angegeben. Das Wort Risika verdankt wohl seine Entstehung einer Sonderbildung[3]) und wurde sonst in der Literatur nicht weiter festgestellt. Im Verlaufe dieser Arbeit soll nur die Form Risiken Verwendung finden.

Wie bei jeder Übersetzung, so zeigen sich auch hier die Schwierigkeiten in der Auffindung von passenden Ausdrücken, und oft sagt ein seit langem eingeführtes Fremdwort dem Einzelnen mehr als die dazu gehörige Übersetzung. Nach Rigutini[4]) bedeutet „risico", das vom spanischen „risco" abgeleitet ist, soviel wie Klippe, steiler gefährlicher Felsen. Weiter finden wir hier die Bedeutung Gefahr und Wagnis angeführt. Die Übersetzungen in den beiden bedeutendsten deutschen Wörterbüchern liegen etwa in der gleichen Richtung, nämlich: Gefahr laufen und wagen, aufs Spiel setzen bei Grimm und die Gefahr, das Wagnis, ein gefährliches Unternehmen und der Verlustfall bei Duden. Also wiederum als Hauptbestandteil: Gefahr und Wagnis.

2. Zum Begriff „Risiko".

Nach diesem ersten Schritt zur Klärung wollen wir die Ansichten einiger Wirtschaftswissenschaftler über dieses Problem zu Worte kommen lassen. Wiederum ist der erste Griff nach den einschlägigen Wörterbüchern. In Nicklischs „Handwörterbuch der Betriebswirtschaft" schreibt Mildebrath[5]): „Die Unsicherheit der Zielerreichung setzt Wagnis voraus, das Wagnis birgt die Gefahr. Immer steht das Wagnis vor der Gefahr . . . , im wirtschaftlichen Leben heißt das Wagnis Risiko." Später setzt er dann auch Gefahr = Risiko: „Auch außerhalb der subjektiven Beeinflussung liegende Gefahren sind Risiko."

---

3) Vgl. Lehmann: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Leipzig 1928, S. 212 ff.

4) Vgl. G. Rigutini: Neues italienisch-deutsches Wörterbuch, Florenz 1875/76.

5) Vgl. Mildebrath: Artikel „Risikolehre" im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft" 4. Bd., Stuttgt. 1928, S. 930 ff.

Mildebrath setzt also Wagnis und Risiko gleich, wobei er letzteres besonders für die wirtschaftliche Sphäre anwenden will.

In Nicklischs zweiter Auflage desselben Werkes behandelt Sandig[6]) dieses Problem. Wir entnehmen daraus folgende Zeilen der Begriffsbestimmung: „Der Begriff Risiko wird in der Praxis m. E. in einem weiteren und in einem engeren Sinne gebraucht. Im zweiten Falle konkurriert er mit den Begriffen Gefahr und Wagnis. Im ersten schließt er beide ein." Zur Veranschaulichung bringt Sandig folgende Einteilung:

Risiko im weiteren Sinne.

1. Gefahr;

   objektive Gegebenheiten, die Schaden bringen können, so z. B. menschliche Unzulänglichkeit, Materialfehler, Fremdes Recht (beim Export), Hochwasser und Feuersgefahr.

2. Risiko im engeren Sinne;

   die mit jeder betriebswirtschaftlichen Leistung (Bestandhaltung oder Tätigkeit) verbundene Möglichkeit eines materiellen oder immateriellen Schadens.

3. Wagnis;

   der wagende Einsatz von Kräften oder Mitteln für die betriebswirtschaftliche Leistung.

Gefahr = Grundlage des Risikos im engeren Sinne.

Risiko im engeren Sinne = Grundlage des Wagnisses.

Hier wird also aufgebaut auf der Gefahr, das eigentliche Risiko (Risiko im engeren Sinne) abgeleitet und hiervon wiederum das Wagnis, wobei zugleich ein Begriff „Risiko im weiteren Sinne" gebildet wird, der sowohl Risiko als auch Wagnis umfaßt. Auch Sandig wählt Risiko („im engeren Sinne") als Bezeichnung für spezielle Ereignisse der Wirtschaft, während dann einmal die Gefahr gleichgeschaltet („im weiteren Sinne") und das andere Mal vorgeschaltet wird.

Nicklisch selbst sieht die Aufgabe der Wirtschaft in der Überwindung der Schwierigkeiten, die der Bedürfnisbefriedigung entgegenstehen („. . . . es gäbe keinen wirtschaftlichen

---

6) Vgl. Sandig: Artikel „Risiko" im Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 2. Aufl., 2. Bd., Stuttgt. 1939.

Wert, wenn der Befriedigung der Bedürfnisse keine Schwierigkeiten im Wege stünden, die überwunden werden müssen“[7]). Diese Schwierigkeiten teilt er nun in „berechenbare“ und in „noch nicht berechenbare“. Die ersteren, von denen angenommen wird, daß sie „abwägbar, berechenbar“ sind, scheiden bei seinen weiteren Betrachtungen aus. „Anders noch nicht berechenbare, die als Bedrohung des Ablaufs der Wirtschaft auftreten und als Risiko im strengen Sinne bezeichnet werden können.“ Aus diesem können wir wohl entnehmen, daß Nicklisch, um jenen „Risiken im strengen Sinne“ einen anderen Begriff „im weiteren Sinne“ gegenüberzustellen, hierunter alle Schwierigkeiten versteht, deren Ursprung wohl außerwirtschaftlicher Natur ist, die aber mehr oder weniger berechenbar sind. Hier erscheint also ein neues Moment: Die Berechenbarkeit, auf das später noch zurückzukommen sein wird.

Eine Stufe weiter zur Klärung verhilft uns dann Oberparleiter, dessen Ausführungen auf Hardy zurückgreifen. „Zu den begrifflichen Merkmalen des Verkehrsrisikos, wie des Risikos überhaupt, gehört vor allem die Ungewißheit des Ereigniseintritts.“[8]) Risiko ist für Oberparleiter „die Gefahr eines Mißlingens einer Leistung“. Auch unterscheidet er die Begriffe Wagnis und Risiko. „Risiko ist auch nicht das Gefahrenereignis an sich, vielmehr bloß die Möglichkeit seiner die betriebswirtschaftliche Leistung beeinträchtigende Wirkung; nimmt der Unternehmer diese Möglichkeit bewußt auf sich, so geht er ... ein „Wagnis“ ein.“

Leitner bringt den Sammelbegriff der „Unternehmungsrisiken“ und weist erklärend in einer Anmerkung darauf hin, daß die Unternehmung hier als Erwerbswirtschaft zu verstehen ist. „Wir fassen unter dem Sammelbegriff Unternehmungsrisiken alle unmittelbaren und mittelbaren Vermögensbestandsverluste und Vermögensaufwendungen zusammen, die der Unternehmung infolge unvorhergesehener oder unabwendbarer Ereignisse drohen.“[9]) Hier wird also die Auflage gemacht, daß

7) Vgl. Nicklisch: Die Betriebswirtschaft, 7. Aufl., Stuttgt. 1932, S. 147.

8) Vgl. Oberparleiter: Funktionen- und Risikolehre des Warenhandels, Berlin- Wien 1930, S. 95.

9) Vgl. Leitner: Die Unternehmungsrisiken, Berlin 1915, S. 7.

von Menschenhand keinerlei Einflüsse vorgenommen werden dürfen.

Hellauer definiert kurz Risiko — versehen mit dem Adjektiv: wirtschaftliches, jedoch bezogen sich auch alle unsere bisherigen Betrachtungen nur auf die Wirtschaft — als „die Gefahr einer Kapitalsminderung oder einer Minderung des erwarteten Gewinnes („entgangener Gewinn"), die eine wirtschaftliche Unternehmung (im weitesten Sinne) trifft".[10])

Recht komplizierte Fassungen, die aber nach Möglichkeit allen Anforderungen gerecht werden sollen, bringt Stadler: „Risiko ist die aus dem Titel einer Minderqualifikation des Leistenden oder dem Eintritte zufälliger Ereignisse entstehende Gefahr eines absoluten oder relativen Wertverlustes, dessen Eintrittsmöglichkeit und bzw. oder Höhe dem Leistenden a priori teilweise oder gänzlich unbekannt sind." [11]) Ferner Knittel: „Risiko ist die unabwendbare Gefahr des teilweisen oder völligen Mißlingens einer wirtschaftlichen Leistung, eines Mißlingens, dessen Eintritt und Umfang nicht vorhergesehen werden kann. Die Gefahr besteht in allen Äußerungen von zufälligen oder unbekannten Kräften, die bis zum Abschluß der Leistung einen Schaden, d. h. einen absoluten oder relativen Wertverlust hervorrufen können. Da diese Kräfte nicht gleichartig sind, können ihre Äußerungen in verschiedener Richtung wirken."[12])

Solche Begriffsbestimmungen beachten zwar alle Einzelheiten, und es ist zu bemerken, daß bei diesem Problem eine klare Definition in kurzer Form nicht gerade einfach ist, aber bei derartigen Ausdehnungen geht u. E. der klare Überblick verloren, weshalb für die Betriebswirtschaftslehre eine kurze, klare Begriffsform vorzuziehen ist.

Von großer Bedeutung für unsere weiteren Betrachtungen — besonders auch für die Verhältinsse der neuesten Zeit — sind die Ausführungen, die F. Schmidt in seiner „Einfüh-

---

10) Vgl. Hellauer: Kalkulation im Handel und Industrie, Berlin-Wien 1931, S. 73.

11) Vgl. Stadler: Studien aus der Theorie des Risikos, Wien 1932, S. 24.

12) Vgl. Knittel: Das Risikoproblem des Warenhandels i. d. gelenkten u. vollbeschäft. Wirtsch., Berlin 1939, S. 9.

rung in die Betriebswirtschaftslehre" macht, da er hier vor allem auch auf die kostentechnische Seite des Risikos hinweist.

Nachdem er die Identität der Begriffe Aufwand und Kosten klargestellt hat[13]), und als Aufwand und Kosten nur das anerkennt, was zur „Erhaltung der Betriebe, der Produktionskräfte und der Harmonie der Bedarfsdeckung" nötig ist, fordert er eine eingehende begriffliche Auflösung des „Sammelpostens Gewinn".

Schmidt bringt dann hierzu eine „Organisch-gemeinwirtschaftliche Leistungs- und Aufwandsgliederung des Umsatzprozesses" [14]) wie folgt:

a) Art der prod. gemeinwirtschaftlichen Leistung		b) Betriebswirtschaftlicher Aufwandsbegriff
1. Arbeitsleistung der Gefolgschaft	=	Lohn und Gehalt
2. Leistung des Betriebsführers		
a) Verwaltungsarbeit	=	Unternehmerlohn = Gewinn
b) Schöpferische Führerleistung	=	Differentialrente, Pionierlohn = Gewinn
3. Güterleistung		
a) Dauergüter-Nutzung	=	Zins f. Fremd- u. Eigenkapital
b) Abnutzungsgüter = Nutzung u. Abnutzung	=	Zins und Abschreibung
c) Verbrauchsgüter = Nutzung und Verbrauch	=	Zins f. Durchlaufsdauer und Materialwert
4. Sicherheitsleistung	=	Risikoprämie, Versicherungsprämie
5. Monopolrechte	=	Grundrente, Standortrente, Patentrente, Vorteile aus Eigentumsrechten, Kartellrente usw.

13) Vgl. F. Schmidt: Einf. i. d. Betriebswirtschaftslehre, S. 89: „Aufwand und Kosten kann nur das sein, was an produktiven Kräften real und wertmäßig durch den Umsatzprozeß verzehrt wurde. Das aber muß für Perioden- (Aufwand) wie Stückrechng. (Kosten) vollkommen gleich sein."

14) Vgl. F. Schmidt: a. a. O., S. 90.

Hieraus ist zu erkennen, aus wieviel Faktoren sich jener gemeinhin als „Gewinn" bezeichnete Begriff zusammensetzt, nämlich:

1. 2 a): Unternehmerlohn für Verwaltungsarbeit des Unternehmers.
2. 2 b): Differentialrente oder Pionierlohn für schöpferische Leistung des Betriebsführers im Dienst des wirtschaftlichen Fortschritts.
3. 3 a, b, c): Zins, soweit er sich auf das Eigenkapital bezieht, während der für Fremdkapital gezahlte Zins als Aufwand anerkannt zu werden pflegt.
4. Die Risikoprämie, soweit nicht Fremdversicherung vorliegt.
5. Die den Monopolrechten des Betriebs entspringende Rente.

„Weil man sich in Theorie und Praxis so wenig Gedanken über den Inhalt dieses Sammelpostens Gewinn gemacht hat, ist in Volks- und Betriebswirtschaftslehre der Vergangenheit so vieles verworren geblieben. Weil man den Betriebsgewinn nicht auf die ihn verursachenden Leistungen zurückführte, erschien er vielen als unverdientes Einkommen der die Gefolgschaft ausbeutenden Unternehmer und Kapitalbesitzer." [15])

Im weiteren interessiert uns hier besonders die obige Pos. 4 = „Sicherheitsleistung". Ihr entspricht nach Schmidt die Risikoprämie, die teilweise als Kosten verrechnet wird („wenn eine Versicherungsanstalt das Risiko übernimmt") und teilweise (als „Rest" bezeichnet) im „Sammelposten Betriebsgewinn" aufgefangen wird. „Im Grunde handelt es sich beim Risiko um schwer bestimmbare Kosten, die oft erst in der Zukunft deutlich werden." [16]) So können wir denn auch bei Schmidt eine gewisse Aufspaltung des Risikos feststellen, und zwar einmal in jenen Teil, der unbedingten Kostencharakter hat („unter Kosten verrechnet") und abwälzbar ist (das Risiko wird von Versicherung übernommen) und dann den anderen Teil, der vom Betrieb selbst behalten und im Gewinn ausgeglichen wird. Schließlich weist er darauf hin, daß, nachdem wirtschaftliche Tätigkeit mit Risiko verbunden ist, jener „Sicherungsaufwand gemeinwirtschaftlich anzuerkennen ist" und zwar „aus der Notwendigkeit der Kontinuität des Bedarfsdeckungsprozesses" (S. 91).

15) Vgl. F. Schmidt: ebenda, S. 90.
16) Vgl. F. Schmidt: ebenda, S. 91.

Ferner sind auch die Aufzeichnungen Mellerowicz' für unsere begriffliche Untersuchung von Interesse, der ebenfalls eine Unterscheidung im Risikobegriff vornimmt, und zwar in Risiko und Wagnis. In seinem Werke „Kosten und Kostenrechnung" Bd. 1 führt er u. a. aus: „Risiko ist die Möglichkeit des Mißlingens einer auf Zeitdauer bestimmten wirtschaftlichen Veranstaltung..." und weiter „zum Unterschied von den direkt oder indirekt meßbaren und daher kalkulierbaren Risiken nennen wir die zahlenmäßig nicht faßbaren Risiken Wagnis".[17])

Kalveram bringt, nachdem in der letzten Zeit das Risikoproblem besonders im Zusammenhang mit der Kostenrechnung akut wurde, in einem Abschnitt, der sich mit dem Risiko als Kostenfaktor befaßt, folgende Definition: „Jeder wirtschaftlichen Betätigung drohen Gefahren des Mißlingens und Verlustmöglichkeiten .... wir pflegen diese .... Risiken zu nennen."[18])

Da in Amerika das Risikoproblem eine besondere Beachtung fand, sollen zum Abschluß auch die Auffassungen zweier bekannter amerikanischer Wirtschaftstheoretiker zur Darstellung kommen. Knight[19]) unterscheidet zwei Bedeutungen des Risikos. Einmal die sogenannten „risks", denen eine gewisse Meßbarkeit eigentümlich ist und die auf einer Vielzahl sich wiederholender Fälle beruhen und zum anderen, die „uncertainties", die stets den Charakter der Ungewißheit tragen und deshalb nie meßbar werden. Anders dagegen sein Landsmann Hardy[20]), der auch beim Risiko die vollkommene Ungewißheit und Unmeßbarkeit betont.

---

17) Vgl. Mellerowicz: a. a. O., S. 84.

18) Vgl. Kalveram: „Das Wagnis als Kostenfaktor" in: Kostenrechnung der Fahrzeugindustrie, Berlin 1940.

19) Knigth, F. H.: Risk, uncertainty and profit, New York 1926, S. 232 ff. „To preserve the distinction between the measurable uncertainty and an unmeasurable one who may use the term „risk" to designate the former and the term ‚uncertainty' for the latter."

20) Vgl. Hardy, Ch. O.: Risk and risk-bearing, Chicago 1923, S. 6. „Risk may be defined as uncertainty in regard to cost loss or damage."

3. Die Begriffsbestimmung.

Damit wollen wir die Betrachtungen der verschiedenen Ansichten abschließen, um die Übersichtlichkeit nicht zu stören. Man könnte noch viele andere anführen, die in dieser oder jener Richtung zu den gleichen Ergebnissen wie die obigen kommen. Es ergibt sich für uns nun die Frage: Kann man als Ergebnis aus allen jenen Definitionen einen Sammelbegriff bilden, oder aber ist das eine richtig und alles andere als falsch abzulehnen? Ersteres würde zweifellos zu einem jener Riesenbegriffe führen, die wir, als für die Betriebswirtschaftslehre nicht geeignet, ablehnen. Letztere Frage jedoch ist nicht so einfach zu beantworten und bedarf zuvor noch einiger Erörterungen.

Die Aufgabe der Wirtschaft besteht vor allem in einer optimalen Zurverfügungstellung von Gütern und Leistungen aller Art zur Bedürfnisbefridigung, und zwar nicht nur gegenwärtiger, sondern auch zukünftiger, wahrscheinlicher. Die Träger der Wirtschaft sind die Menschen, die damit durch ihre Handlungen dem Ganzen Form und Gestaltung verleihen. Als Problem bietet sich immer wieder der Bedarf mit dem Ziel der Befriedigung desselben. Um dieses Ziel zu erreichen, handelt der „wirtschaftliche Mensch" nach dem Prinzip, unter Aufwand geringster Mittel einen gewissen Erfolg zu erreichen, oder bei gegebenen Mitteln ein möglichst großes Ergebnis zu erzielen.[21]) Aber schon im Erkennen des Zieles und in der Wahl der geeigneten Mittel zeigen sich die Mängel und Unterschiedlichkeiten der Menschen. Ein vollkommen klares Feststellen des Zieles und die unbedingt richtige Wahl der Mittel gibt es für uns Menschen kaum. Es sei denn, wir konstruieren uns den Fall des fiktiven „homo oeconomicus". Folglich ist jeder Wirtschaftsprozeß begleitet von dem Risiko des mehr oder weniger — im Extrem des völligen — Fehlschlagens. Zur Erhöhung — bzw. auch Verminderung — dieser Risiken trägt der Faktor „Zeit" bei, der zur Erstellung von wirtschaftlichen

---

21) Vgl. Schmidt, F.: „Der wirtschaftet am besten, der bei geringstem Verbrauch an produktiven Kräften einen bestimmten Erfolg erzielt", in: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, S. 5.

Leistungen nötig ist. Damit verweisen wir in die Zukunft, die wir, auch mit den größten Erfahrungen der Vergangenheit, mit dem besten „Fingerspitzengefühl" nun einmal nicht restlos aufhellen können. Kleine und kleinste Zufälligkeiten bewirken, unvorhersehbar, oft große Veränderungen.

Diese brauchen nun keinesfalls immer in Wertminderungen oder Verlusten zu bestehen, was sich gemeinhin mit der Vorstellung von „Risiko" deckt, sondern es besteht auch der Fall des „positiven" Risikos, daß nämlich mehr erzielt wurde als vorgesehen war. Hierzu Hellauer: „Bei der Betrachtung der Arten von Risiken in der Wirtschaft erkennt man solche, die nur in Verlusten bestehen und andere, bei denen der Verlustgefahr die Möglichkeit eines nicht erwarteten Gewinnes gegenüber steht." [22]) Und ebenso Oberparleiter im Zusammenhang mit dem Marktrisiko: „Eigentümlich ist dem Marktrisiko, daß ihm innerhalb jener Spannweite des abstrakten Gewinnentganges am konkreten Gewinne gemessen, die Möglichkeit eines unerhofften Gewinnes gegenübersteht."[23]) Diese Möglichkeiten einer gleichzeitigen Gewinnchance, sozusagen einer Art „Risikoausgleich" gehört in das Gebiet der Risikopolitik[24]) und soll hier nicht weiter behandelt werden.

Wir kommen nun zu einer Zusammenfassung der einzelnen Komponenten, um endlich die Begriffsbildung vorzunehmen. In Frage kommt also zuerst der Mensch selbst in seiner teilweisen Unzulänglichkeit und Mangelhaftigkeit — natürlich daneben auch die vom Menschen geschaffenen Einrichtungen wie Staat, Religionsgemeinschaften, Organisationen usw. —; dann die vom Menschen noch nicht beherrschte Natur in ihrer Willkür und die vom Menschen geschaffene Sachwelt. Ferner gehört dazu das Moment der Zufälligkeit, Ungewißheit und Zukünftigkeit — obwohl auch die Ungewißheit schon etwas Zukünftiges ausdrückt, da über Vergangenes oder Gegenwärtiges

22) Vgl. Hellauer: Zwei Fragen aus dem Risikoproblem in ZfB., 5. Jg. 1928, S. 19. Als Beispiele werden gebracht: aktives Kreditrisiko (gegebener Kredit), Transport-, Haftpflicht-, Diebstahl-, Lagerrisiko bringen nur Verlust, während bei Preis-, Valuta-, Geldwert- und Organisationsrisiko auch eine Gewinnmöglichkeit besteht.

23) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 145.

24) Vgl. hierzu uns. Ausführungen im Kap. Risikopolitik.

keine Ungewißheit mehr bestehen kann. Endlich der Faktor Mengen- oder Wertminderung, dessen Höhe unbekannt ist und in teilweisem oder vollkommenem Gewinnentgang und auch in Verlust bestehen kann.

Demnach ist Risiko die Gefahr einer Mengen- oder Wertminderung, die dem Wirtschaftsprozeß durch den Menschen, die Natur oder Sachwelt droht, deren Eintritt und Umfang im voraus teilweise oder vollkommen ungewiß ist.

Diese Gefahr ist immanent verbunden mit dem Wirtschaftsleben. Wird sie akut, d. h. kommt es zum sogenannten Risikoereignis[25]), so zeigt sich als Folge der Schaden, von dem Knittel[26]) richtig behauptet, daß er sich zum Risiko nicht „wie Ursache und Wirkung, sondern vielmehr wie eine Möglichkeit zu ihrer nicht zwangsläufigen Verwirklichung" verhält.

4. Unternehmerwagnis und Risiko.

Unsere im letzten Abschnitt gebildete Definition des Risikos enthält eine Stelle, die weitere Untersuchungen als möglich und erfolgversprechend erscheinen läßt, und die deshalb noch weiter geklärt werden soll. Es handelt sich um den Nachsatz: „deren Eintritt und Umfang im voraus teilweise oder vollkommen ungewiß ist." Es wird also festzustellen sein, ob nähere Angaben gemacht werden können:

1. Über die Größe des Risikos (gemessen an der Höhe der Mengen- oder Wertminderung) und
2. über die Häufigkeit des Risikos (festgestellt an den einzelnen Fällen).

Der Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit ist neben Werterhaltung vor allem Werterhöhung. Wird diese Werterhaltung bzw. -erhöhung nicht erzielt, so ist die Ursache neben

25) Vgl. hierzu Oberparleiter: a. a. O., S. 95: „Risiko ist auch nicht das Gefahrenereignis an sich, vielmehr bloß die Möglichkeit seiner die betriebswirtschaftliche Leistung beeinträchtigenden Wirkung."

26) Vgl. Knittel: a. a. O., S. 8.

anderem in irgendwelchen unvorhergesehenen Risikoereignissen zu suchen. Damit bringen wir das Risiko in Verbindung mit dem Begriff „Wert", und es bleibt festzustellen, inwieweit er uns als Maßstab dienen kann. Ohne Schwierigkeiten kann behauptet werden, daß (in der Wirtschaft) mit steigenden Werten auch das Risiko wächst. Dies wird deutlich daran, daß man schneller bereit ist, einen wertmäßig geringen Gegenstand — Geld oder Sachwerte — einzusetzen als einen wertmäßig hohen. Auf diese menschliche Eigenschaft macht bereits Knight[27]) aufmerksam, indem er anführt, daß der Mensch gern eine kleine Summe riskiert, um eine große zu gewinnen, auch bei geringer Gewinnwahrscheinlichkeit, daß er auf der anderen Seite aber zögert, sogar bei günstiger Gewinnmöglichkeit, eine große Summe einzusetzen.

Ferner ist die Größe des Risikos abhängig von dem Wert[28]), den man zu erzielen wünscht, d. h. also, abgesehen von gewohnheitsmäßig oder marktmäßig gegebenen Vorstellungen, oft nur subjektiv bedingt. Betrachten wir betriebswirtschaftlich den Wert als zusammengesetzt aus Selbstkosten plus Gewinn, so sind teilweise, selbst bei gegebenen Selbstkosten, die individuellen Anschauungen über die Höhe des Gewinnes verschieden. Folglich ist die Grenze nach oben, und damit auch die Höhe des Risikos — gemessen an den Wertminderungen — im einzelnen unterschiedlich und damit schwierig bestimmbar. Auch über die Wertminderungen selbst kann nur gesagt werden, daß sie in teilweisem oder vollkommenem Gewinnentgang oder gar Verlust bestehen können. Endlich spielt hier das sogenannte Risikobewußtsein eine Rolle; es gilt, die mit einer wirtschaftlichen Handlung verbundenen Risiken im voraus möglichst scharf zu erkennen. Der Grad dieser Erkenntnis aber ist individuell wiederum verschieden. Nach Stadlers Ansicht „setzt sich derjenige einem größeren Risiko aus, der eine 10 %ige Verlustgefahr unbewußt übernimmt gegenüber dem, der eine 90%ige bewußt übernimmt", und „das größte

---

27) Knight: a. a. O., S. 235.

28) Hier ist der Wert in betriebswirtschaftlichem Sinne = Preis gedacht.

Risiko nimmt sicherlich der auf sich, der eine mögliche Verlustgefahr ... überhaupt nicht erkennt".[29])

Die gleichen Betrachtungen können wir auch über die Häufigkeit der Risikofälle anstellen. Wer Risikomöglichkeiten erkennt, kann sie nicht nur in ihrer Wirkung (Höhe des Schadens) eindämmen, sondern ihnen vielleicht sogar ganz ausweichen[30]), d. h. damit ihre Zahl herabsetzen.

Ohne jede Beachtung subjektiver Momente und nur auf die Erfahrungen der Vergangenheit aufgebaut, konnten hier mit Hilfe der Statistik bis zu einer gewissen Grenze Erfolge erzielt werden. Nach dem bekannten „Gesetz der großen Zahlen", das die Grundlage der statistischen Wahrscheinlichkeitsrechnung bildet, gelangt man durch Zusammenfassung größerer Mengen von Beobachtungen zu Werten, welche das Ergebnis der in der betreffenden Beobachtungsmasse wirksamen konstanten Ursachen widerspiegeln. Man folgert dann, daß ähnliche Fälle mit einer gewissen Konstanz auch in der Zukunft auftreten werden. Aber, wie betont, ist die unbedingte Voraussetzung hierzu die Beobachtung einer möglichst großen Anzahl von gleichgelagerten Fällen. Dazu ist aber oft nur ausnahmsweise Gelegenheit geboten. Es gibt Risiken, die gestern, heute und in ziemlich unveränderter Form auch morgen wieder auftreten werden, die man also gewissermaßen im voraus statistisch berechnen kann. Aber denen stehen solche gegenüber, die in ihrer Einmaligkeit und Ungleichheit nicht in statistisch genügender Menge erfaßbar — und damit berechenbar —, die aber doch auch ständig mit dem Wirtschaftsprozeß verbunden sind. Für die meßbaren, und folglich weniger ungewissen, hat man dann bald Methoden und Einrichtungen geschaffen, um sie, sei es mit oder ohne Entgelt, von den mit Risiko bedrohten Betrieben, auf andere — teilweise oder ganz — zu übertragen. Hiermit werden sie zwar nicht ausgeschaltet, aber doch abgewälzt.

In diesem Zusammenhang schreibt Hellauer: „Wohl vermag man Einzelbestandteile des Unternehmungsrisikos — wir

---

29) Vgl. Stadler: a. a. O., S. 36 und S. 41.

30) Vgl. hierzu Stadler: a. a. O., S. 36: „Gefahren erkennen, heißt Risiken mindern."

wollen sie Einzelrisiken nennen, im Gegensatz zum Gesamtrisiko der Unternehmung — einzuschränken oder auch fernzuhalten, durch Sicherungsmaßnahmen zu decken oder auf dritte Personen zu überwälzen, schließlich auch im Falle des Verlustes diese auszugleichen aus Fonds . . . , so läßt sich ein gewisser Rest des Gesamtrisikos der Unternehmung nicht in Risikoprämien einfangen. Wir wollen ihn als das der Unternehmung immanente Restrisiko bezeichnen."[31]) Er führt also zur begrifflichen Unterscheidung zwei verschiedene Ausdrücke ein. Ebenso unterscheidet Knight zwischen den meßbaren („risks") und „nie meßbar werdenden" („uncertainties"). Mellerovicz[32]) unterscheidet in Risiko und Wagnis: „Zum Unterschied von den direkt oder indirekt meßbaren und daher kalkulierbaren Risiken nennen wir die zahlenmäßig nicht erfaßbaren Risiken Wagnis (uncertainty). Risiko ist also nicht jede Verlustgefahr, sondern nur die meßbare, während Wagnis die unmeßbare Gefahr enthält."

Und endlich Schmidt, der die einen als unbedingte Kosten betrachtet — „wenn eine Versicherung das Risiko übernimmt" — und für die anderen die Unternehmung selbst Vorsorge treffen läßt, indem sie im Gewinn einen entsprechenden Posten einstellt (bedingte Kosten) — „ein Rest pflegt im Sammelposten Betriebsgewinn enthalten zu sein".

So hat denn auch besonders die neueste Zeit sich der Frage des Kostencharakters des Risikos zugewandt. Hier lag es nun nahe, nach dem Gesichtspunkt der Berechenbarkeit bzw. Nichtberechenbarkeit in Kosten bzw. Nichtkosten, „bedingte" oder „letztrangige" Kosten (vgl. LSÖ = hier wird das Risiko erst an letzter Stelle in die Kosten eingereiht und dann nur unter der Bedingung, daß die Preisbildung einen entsprechenden Zuschlag im Gewinn gestattet) zu unterscheiden. Allerdings besteht aber ein Unterschied zwischen den nicht berechenbaren Kosten und den Risiken als Kosten; während jene nicht berechnet werden, da die Ausrechnung zu kompliziert und kostspielig würde, können letztere überhaupt nicht exakt berechnet werden. Da aber festgestellt wurde, daß das

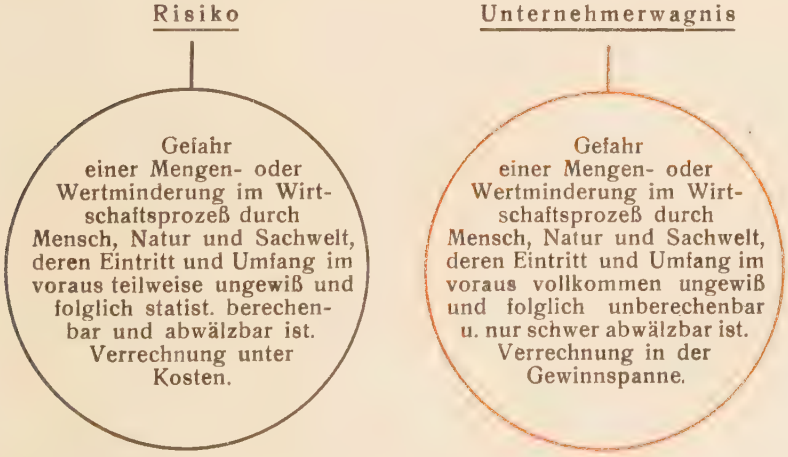
31) Vgl. Hellauer: Zwei Fragen aus dem Risikoproblem, a. a. O., S. 23.
32) Mellerovicz: a. a. O., S. 85.

Risiko dauernd in der Wirtschaft vorhanden ist, muß zweifellos sein Kostencharakter anerkannt werden, um — auf Dauer gesehen — die Produktionskraft der Betriebe zu sichern und damit die Bedarfsdeckung aufrecht erhalten zu können.

Aus diesen Darstellungen geht also hervor, daß unser Risikobegriff in zwei Teile zerfällt, die sich zum Teil decken, in gewissen Punkten aber auch voneinander abweichen, nämlich:

1. jener Teil, der berechenbar, damit weniger ungewiß und abwälzbar ist und dem man vollen Kostencharakter zuerkennt; und
2. der andere Teil, der unberechenbar, folglich vollkommen ungewiß und nur schwer abwälzbar ist und dem man keinen bzw. „bedingten" oder „letztrangigen" Kostencharakter zuerkennt.[33])

Den ersten bezeichnen wir mit „Risiko", da dieser Ausdruck in der Wirtschaft allgemein eingeführt und mit gewissen konkreten Vorstellungen verbunden ist. Den zweiten wollen wir „privatwirtschaftliches Unternehmerwagnis" nennen, um einmal den speziellen Träger dieses Risikos zum Ausdruck zu bringen und ferner, um auch im Wort selbst (Risiko-Wagnis) jenen tatsächlich bestehenden Unterschied deutlich werden zu lassen. Zur weiteren Veranschaulichung diene folgende Darstellung:



33) Bei dieser Begriffsbildung wurde vom Standpunkt der Einzelunternehmung ausgegangen.

II.

1. Das Unternehmerwagnis und sein Träger.

Es wird nunmehr unsere Aufgabe sein, jene beiden von uns im vorigen Abschnitt erarbeiteten risikotheoretischen Begriffe Unternehmerwagnis und Einzelrisiken im folgenden eingehend zu untersuchen. Dabei wollen wir mit dem Unternehmerwagnis beginnen, d. h. jenem Faktor, der immer mit wirtschaftlicher Tätigkeit verbunden ist und dessen Eintritt und Umfang ungewiß ist. Hier wird es aber vor allem zuerst darauf ankommen, das Unternehmerwagnis am Zusammenhang mit dem Unternehmer selbst zur Darstellung zu bringen, weshalb wir zunächst diesen kurz erörtern wollen.

Die Bezeichnung „Unternehmer" für einen, der etwas unternimmt, findet nach Grimm[1]) zu Ende des 17. Jahrhunderts seine ersten Anwendungen, und zwar in dem Sinne: „Unternehmer ist, wer etwas Wichtiges zu bewerkstelligen sich anheischig macht, wer etwas Schweres zu tun vornimmt." Mit dieser Definition ist uns jedoch nur wenig gedient. Auch die Betrachtung der französischen Form „entrepreneur", die dem Sinn nach eine ähnliche Entstehungsgeschichte hat wie die deutsche, sowie das englische Wort „undertaker" (= Leichenbestatter) führt uns nicht viel voran. Einige Einblicke gestatten dagegen die neueren englischen Bezeichnungen wie „adventurer", womit Smith den „risikoreichen handeltreibenden Kaufmann" bezeichnet und endlich der Ausdruck „businessman" (= Geschäftsmann), den wir besonders bei Marshall[2]) angewandt finden. Damit tritt neben die allgemeine Bedeutung des Wortes Unternehmer, jenes speziell auf den wirtschaftlichen Bereich angewandte „Wagnis" hinzu. So reden wir von einem Unternehmerwagnis etwa seit der Zeit der beginnenden Industrialisierung und Maschinisierung, als man mit Hilfe von Maschinen begann, Massenproduktionen für einen ungewissen Markt mit ungewissem Absatz zu betreiben.

---

1) Vgl. Adelung: Grammatisches krit. Wörterbuch der mittelhochdeutschen Mundart.

2) Marshall: Principles of economics 1910.

In der Literatur zeigen sich die verschiedensten Auffassungen über den Unternehmer, bedungen jeweils durch die zeitlichen Strömungen, politische Richtung und persönliche Einstellung. So sieht Marx[3]) im Unternehmer den „Kapitalisten", den er als Arbeitgeber den Arbeitern gegenüberstellt und ihn als „Ausbeuter" bezeichnet. Ähnlich Rodbertus[4]), der den Unternehmer als Angehörigen einer „privilegierten Klasse" bezeichnet, unter Aberkennung beruflicher Fähigkeiten. Mangoldt führt über den Titel „Unternehmer" folgendes aus: „Unter den Anforderungen, welche an denjenigen gestellt werden, der eine Produktion unternehmen will, ist keine, welche früher hervortritt und sich allgemeiner geltend macht, als der Besitz von Kapital . . . Nichts ist daher natürlicher, als sich den Unternehmer als Kapitalisten vorzustellen, ja das Kapital als das eigentliche und unternehmende Element zu denken." [5]) Dagegen erkennt Say auch die persönliche Leistung des Unternehmers an, indem er im Zusammenhang mit dem Unternehmergewinn behauptet, daß dem Unternehmer dieser zuzuerkennen sei, „weil er besondere Dienste leistet, weil er richtungweisend für die Produktion ist".[6])

Amonn glaubt das entscheidende Merkmal eines Unternehmers in „der Disposition über die Verwendung von Produktionsmitteln (Boden, Kapital und Arbeit), eigenem oder fremdem, zu einem bestimmten Produktionszweck"[7]) zu erkennen.

Als letzten Volkswirt wollen wir Adolf Weber anhören, der über den Unternehmer folgendes ausführt: „Unternehmertätigkeit ist dann vorhanden, wenn mit selbständiger Entschlußkraft einzelwirtschaftliche Beziehungen hergestellt und

---

3) Marx, K.: Das Kapital.

4) Rodbertus: Das Kapital, Berlin 1899, S. 184 ff.

5) Vgl. v. Mangoldt: Die Lehre vom Unternehmergewinn, Leipzig 1855, S. 7.

6) Vgl. Say: Cours complet d'Economie politique, Bruxelles 1832, Bd. 1, S. 149.

7) Vgl. Amonn: Der Unternehmergewinn, in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. 3. Bd. Wien 1928, S. 261.

auf Grund von Nutzen- und Kostenvergleichen in die Volkswirtschaft eingeordnet werden."[8])

Zur Abrundung unseres Bildes vom Unternehmer sollen noch einige Urteile von bekannten Betriebswirtschaftlern an die obigen angeschlossen werden.

Walb hat bei seinen Betrachtungen den kapitalbesitzenden Unternehmer im Auge, dem es vor allem auf eine günstige Verzinsung seines Vermögens ankommt, wenn er ausführt: „Da der Unternehmer in der heutigen Wirtschaftsordnung darauf aus ist, mit einem gegebenen Kapital eine günstige Rente zu erzielen . . ., so wird die Standortfrage für ihn notwendigerweise zu einer Renten- oder — was dasselbe ist — zu einer Erfolgsfrage."[9])

Bei einer Erklärung über die Begriffe „Betrieb" und „Unternehmung" entwickelt Nicklisch jene „Unternehmung im engsten Sinne", die er allein abhängig macht von der Person des Unternehmers. Als Veranschaulichung gibt er dann folgende Unternehmerdefinition: „Unternehmer aber ist einer, der jenen Spürsinn für den Markt und W a g e m u t hat, Arbeit und Vermögen zu riskieren, um zu verwirklichen, was er für wirtschaftlich hält."[10]) Alle anderen abgeleiteten Betriebe sind nach Nicklisch keine Unternehmungen im strengen Sinne. Damit steht und fällt die Unternehmung mit der Person des Unternehmers. Er gibt ihr sein Gepräge und ist die Seele des Ganzen.

Eine strenge Unterscheidung zwischen dem Kapitalisten und dem Unternehmer nimmt Mellerowicz vor, indem er dem ersteren als Kapitalgeber, sowohl von Eigen- als auch von Fremdkapital, als Gegenkontrahenten den eigentlichen Unternehmer gegenüberstellt; beide haben im Betriebe grundverschiedene Aufgaben zu erfüllen. „Gibt dieser (Kapitalist) dem Betriebe Kapital, so fragt jener (Unternehmer) danach und lenkt es in ihm vorteilhaft erscheinende Richtung. Er ist

8) Vgl. Adolf Weber: Allgem. Volkswirtschaftslehre, 5. Aufl., München-Leipzig 1935.

9) Vgl. Walb: Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre, Leipzig 1938, S. 9. (Diese Darstellungen wurden von Walb im Zusammenhang mit dem Aufbau der Unternehmung und der Wahl des Standortes gebracht.)

10) Vgl. Nicklisch: Die Betriebswirtschaft, Stuttgt. 1932, 7. Aufl., S. 169.

Träger der Kapitalverwendung, der Wandlung des Kapitals in konkrete Kapitalgüter . . ., er ist der Träger des Unternehmerrisikos, nicht der Kapitalist."[11])

Abschließend in dieser Reihe wollen wir F. Schmidt zu Worte kommen lassen. Aus seinen Ausführungen[12]) entnehmen wir folgende Gedankengänge: „Führer soll nur der Träger höchster Leistung und lauterster Gesinnung sein." „Nach innen ist der Betriebführer gebunden durch die Aufgabe der Pflege der Betriebsgemeinschaft einerseits und der Erzielung einer hohen wirtschaftlichen Leistung im Dienste der Volksgemeinschaft." „Zum Führen gehören hohe Leistung, Verantwortungsfreudigkeit und Charakterfestigkeit. Wirtschaftliche Leistung setzt Willen und Kenntnisse voraus." „Der Betriebsführer ist Träger des wirtschaftlichen Fortschritts. Er hat alle Gedanken, die dem wirtschaftlichen und technischen Fortschritt dienen können . . . sorgsam auszuwerten." „Solange die bisherige Verknüpfung der Führerstellung mit dem Kapitalbesitz besteht, ist eine ideale Auslese nicht zu erwarten."

Damit finden wir auch hier bestätigt, daß kein Zusammenhang zwischen Kapitalbesitz und Unternehmertum bestehen muß, ja es wird geradezu als eine Gefahr für die Zukunft des Unternehmertums angesehen, wenn der Besitz von Kapital weiterhin als das Primäre hierbei gilt. An Stelle von „Unternehmer" verwendet Schmidt den Ausdruck „Betriebsführer", der sich auch im § 1 des „Gesetzes zur Ordnung der nationalen Arbeit" findet: „Im Betrieb arbeiten Betriebsführer und Gefolgschaft gemeinsam", wobei in aller Regel der Führer des Betriebes der Unternehmer ist (§ 1 AOG).

Während für unsere weitere Definition des Begriffes „Unternehmer" besonders die letzten Ausführungen bedeutungsvoll sind, scheiden Ausdrücke wie „Arbeitgeber, Kapitalist" u. a. von vornherein aus. Viele dieser Unternehmer der liberalen Wirtschaft wurden lediglich vom Profitstreben beherrscht. Sie wollten für geringe Leistungen einen möglichst hohen Gewinn einstecken. Ihre Tätigkeit im Rahmen der Volkswirtschaft war stark egoistisch, und es war ihnen gleich-

11) Vgl. Mellerowicz: a. a. O., S. 44.
12) Vgl. F. Schmidt, a. a. O., S. 20 u. 30 ff.

gültig, wie sich ihre Arbeit auf die Gesamtheit auswirkte. Entstanden durch sie irgendwelche Störungen im Wirtschaftsablauf, so waren sie nicht bereit, für diese einzutreten, sondern suchten sie nach Möglichkeit auf andere abzuwälzen.

Diese Art von Unternehmer stützte sich im wesentlichen auf das Kapital, das nach marxistischer Auffassung immer mehr die persönliche Initiative aus der Wirtschaft verdrängen würde. Infolgedessen finden wir auch heute z. T. noch eine gewisse Unterschätzung der persönlichen Unternehmerleistungen, da man früher die Begriffe Unternehmer und Kapitalist als scheinbar untrennbar miteinander verbunden hatte und von eigentlichen Leistungen weniger die Rede war. Trotzdem wurde auch in der Vergangenheit sehr viel durch spezielle Unternehmerleistungen geschaffen.

Für den Nationalsozialismus stand es fest, daß jener „Profittyp" in der Wirtschaft auszuschalten und der „Leistungstyp" in den Mittelpunkt zu stellen war, bei dem es in erster Linie auf das Erzielen von guten Leistungen ankommt, für deren Größe ihre Bedeutung für die Volksgemeinschaft maßgebend ist.

Was ergeben sich nun bei uns für Vorstellungen über den Begriff Unternehmer? Als „Unternehmer" bezeichnen wir im allgemeinen ein Wirtschaftssubjekt, das unter Übernahme eines bestimmten Wagnisses im Wirtschaftsprozeß selbständig über Mittel verfügt. Allerdings übernimmt aber auch der sich im abhängigen Arbeitsverhältnis befindende Arbeiter und Angestellte ein Risiko, wenn er seine persönliche Arbeitskraft einsetzt. Jedoch besteht ein gewisser Unterschied insofern, als der Unternehmer vorerst Aufwendungen macht, d. h. z. B. die nötigen Gebäude, Maschinen, Rohstoffe, Arbeitskräfte u. a. zusammenführt, diese entsprechend kombiniert und damit zunächst Kosten hat, die er dann, dauernd bedroht vom Risiko des Fehlschlagens und Nichterreichens seines Zieles, wieder hereinzuholen sucht.

Weiter können wir aber auch einen Kapitalisten oder Geldgeber nicht als Unternehmer bezeichnen, der zwar durch seine finanzielle Beteiligung an fremden Unternehmungen das Risiko des Verlustes, wenn auch nicht formell juristisch, so

doch tatsächlich wirtschaftlich übernimmt, sich im übrigen jedoch passiv verhält.

Schließlich kann diese typische Unternehmerleistung auch nicht in Arbeiten bestehen, die von leitenden Angestellten, Direktoren usw. — etwa als besonders verantwortungsvolle Arbeit — ausgeführt werden, sondern es muß etwas ganz Bestimmtes sein, was den Unternehmer ausmacht. Deutlich wird dies dann, wenn wir den Unternehmer im Zusammenhang mit dem von ihm zu übernehmenden und für ihn typischen W a g n i s betrachten. Wir wollen mithin in dem einen wirklichen „U n t e r n e h m e r" sehen, der als Persönlichkeit[13]) im Rahmen einer wirtschaftlichen Unternehmung u n a b h ä n g i g und u n t e r p e r s ö n l i c h e m W a g n i s über den Einsatz von Produktionsmitteln bestimmt, um einen wirtschaftlichen Zweck zu erreichen, zugleich mit der Aussicht auf Gewinn.

Dieser wirtschaftliche Unternehmer, dessen vornehmste Aufgabe es damit ist, die sich ihm und damit seiner Unternehmung bietenden Wagnisse zu überwinden, wird versuchen, jene Klippen des Wirtschaftslebens möglichst sicher zu umsteuern. Hierbei ist es im Grunde völlig gleich, ob er als „Fabrikherr und Kaufmann"[14]), als Direktor einer Kapital-

13) Vgl. die Ausführungen zu dem Begriff „Persönlichkeit bei Sauermann: Die Gestalt des Unternehmers, Berlin 1937, S. 360. „Daß über den Persönlichkeitsbegriff keine Klarheit besteht, ist keineswegs verwunderlich. Die Persönlichkeit ist das Bindeglied zwischen Individuum und Gemeinschaft. Sie ist der Schnittpunkt der Geschichts- und Gemeinschaftsbewegung, und durch die Persönlichkeit wird der Vorgang konkret festgehalten, der zwischen Kollektivität und Individualität, zwischen persönlichem und sozialem Leben real sich abspielt. Persönlichkeit ist nicht, sondern sie wird." Dieser Persönlichkeitsbegriff auf den Unternehmer übertragen bedeutet: „Der Persönlichkeitscharakter ist nicht ein Seltenheitswert, sondern einfach Voraussetzung für jeden Unternehmer, der verantwortungsvoll und in Freiheit Entscheidungen fällt. In diesem umfassenden Sinne ist das Unternehmersein von der Persönlichkeitsfrage überhaupt nicht abzutrennen." Und als Schlußfolgerung: „Die Persönlichkeit ist eine Voraussetzung des Unternehmerseins." (S. 362 ff.)

14) Im Anschluß an Schumpeters Artikel im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 4. Aufl., Bd. 8, Jena 1928, S. 476 „Der Unternehmer".

gesellschaft, als „moderner Industriekapitän“[14]) oder auch als Leiter eines kleinen Handwerksbetriebs unternehmerisch tätig ist. Denn in ihrer Endwirkung können etwa akut werdende Wagnisse bei allen zum gleichen Ergebnis führen, nämlich im Extrem zur völligen Vernichtung ihrer Existenz.

Ein gewisser Unterschied aber besteht bei den verschiedenen Unternehmertypen in Bezug auf die Wagnisintensität, d. h. der Umfang und die wirtschaftliche Tragweite, bezogen auf die Gesamtwirtschaft, wird bei den einzelnen verschieden sein.

So führt der kleine Handwerksmeister, meist vollkommen auf sich selbst gestellt, seinen eng begrenzten Betrieb, ohne große wirtschaftliche Verflechtungen, in der Regel auch nur mit geringem Kapitaleinsatz. Damit wird sein Wagnis in den weitaus meisten Fällen in kleinem Maßstab gehalten. Er riskiert gewöhnlich kaum mehr als den Einsatz seiner persönlichen Arbeit, den seiner Familienhilfskräfte sowie weniger technischer Arbeitshilfsmittel.

Anders dagegen sind die Verhältnisse schon beim „Fabrikherrn und Kaufmann“. Dieser Unternehmertyp, den wir uns oft als Führer einer Personal- oder auch kleinen Kapitalgesellschaft — dazu häufig in der Form der Familiengesellschaft — vorstellen, setzt größere Kapitalbeträge ein, da er vor allem Kapitalist ist. Bei ihm haben sich anscheinend Kapital-, auch Grundbesitz und Unternehmertum gut gepaart. Diese Unternehmer lassen sich in ihrer Betriebsführung auch durch größte Rückschläge nicht beirren. Ein einmal erarbeitetes Vermögen halten sie zäh fest und suchen es in steter Arbeit zu vermehren. Wenn hierzu eine gewisse Geschäftstüchtigkeit und Sinn für die innerbetrieblichen Verhältnisse — der sich oft von einem gewissen Familiensinn herleitet — kommt, dann scheint die Gewähr für eine ausgeglichene und sichere Betriebspolitik gegeben zu sein. In vielen Fällen hat diese Unternehmerart eine eigene Idee in die Praxis umgesetzt und damit zum allgemeinen wirtschaftlichen Fortschritt beigetragen.

Betrachten wir nun den Direktor einer Kapitalgesellschaft, z. B. einer Aktiengesellschaft, so werden die Unternehmerverhältnisse etwas unklarer. Ihm gegenüberzustellen wäre der moderne „Industriekapitän“ und die Gesamtheit der Aktionäre.

Während der erste durch vertragliche Anstellung zu seiner Position gelangt, auf der anderen Seite aber besonders durch die neuere Aktienrechtsgesetzgebung mit größerer Verantwortung und Verfügungsmacht in der Geschäftspolitik betraut wurde, entscheiden die Aktionäre nur einmal durch den Einsatz ihres Kapitals und nehmen damit ein Kapitalrisiko auf sich.

Auch in der Literatur finden wir keine volle Klarheit über dieses Problem. So bezeichnet z. B. Amonn[15]) die Aktionäre als Unternehmer innerhalb der Aktiengesellschaft, da sie durch die Hingabe ihres Kapitals erstmalig „über die wirtschaftliche Verwendungsbestimmung entscheiden". Und auch Liefmann sieht in den Aktionären den Unternehmer als Träger des Kapitalrisikos. Dagegen behauptet A. Weber mit Recht, daß durch eine solche Zersplitterung der Interessen überhaupt keine vernünftige Geschäftspolitik möglich wäre: „Die zersplitterten Interessen der Aktionäre, die Notwenndigkeit der Geheimhaltung der inneren Geschäftsvorfälle mit Rücksicht auf die Konkurrenz, die unentbehrliche Entschlußkraft und Entschlußfreudigkeit neben selbständiger Verantwortung hindern die formell Berechtigten, ihre rechtliche Stellung so auszubauen, daß dadurch die Selbständigkeit der Entschlußkraft der leitenden Persönlichkeiten (Direktoren) in Frage gestellt werden können."[16])

Damit rückt der Direktor als Führer und Träger des Wagnisses bei den Kapitalgesellschaften in den Vordergrund. Einen Sonderfall stellt hierbei der oben schon angedeutete „moderne Industriekapitän" dar, der sein Unterehmertum in der Regel „auf Besitz von oder Verfügungsgewalt über Aktienmajoritäten" aufbaut. Wir finden ihn meist als Spitzenleiter eines Unternehmungsverbandes wie z. B. eines Konzerns. Damit hebt er sich über die eigentliche Unternehmerposition hinaus und steht in keinem wirklich festen Verhältnis zu einem konkreten Betrieb. Er gibt die allgemeine Geschäftspolitik nur in großen Zügen an und es fehlt ihm der innere Kontakt. Da er seine Macht vor allem auf Kapitalbesitz gründet, ist bei ihm auch das Kapitalrisiko das Primäre.

15) Vgl. Amonn: a. a. O., S. 262.

16) Vgl. A. Weber: Allgem. Volkswirtschaftslehre, München 1932, S. 55.

Gehen wir, um unsere Untersuchungen abzuschließen, noch von der Wirtschaft selbst aus und unterscheiden einmal eine statische und zum andern eine dynamische Wirtschaft, so gelangen wir:

1. zum statischen Unternehmer,
2. zum dynamischen Unternehmer.

Der erste befindet sich in einem gewissen Ruhezustand, d. h. es fehlt ihm jener persönliche Schwung, der ihn zu neuen Taten und Wagnissen vorantreibt und er wiederholt damit nur bereits festgelegte Wirtschaftsdispositionen, wodurch er sein unternehmerisches Wagnis auf ein Minimum beschränkt. Der andere aber, jener wirklich dynamische Unternehmer, bringt seine Unternehmung und damit auch die gesamte wirtschaftliche Entwicklung voran. Er ist derjenige, welcher wirklich positiv etwas unternimmt und er trägt damit den Namen „Unternehmer" zu Recht. Er hat ein offenes Auge und Ohr für alle Neuerungen und bringt das Unternehmen auch mit persönlichem Schwung voran. Durch den dynamischen Unternehmer wird die Wirtschaft in dauerndem Flusse gehalten und er ist mit ein Faktor, der den Fortschritt ermöglicht und damit das Wirtschaftsleben vor einer gefahrvollen Stagnation bewahrt. Wie sehr in der modernen Wirtschaft an diesen Unternehmern Bedarf ist, zeigt jene kürzlich vorgenommene Auszeichnung durch den Führer Adolf Hitler, der ihm den Ehrentitel „Pionier der Arbeit" verlieh. Durch die Bezeichnung „Pionier der Arbeit" soll vor allem das Vorwärtsdrängen, Forschen und Wagen dieser Persönlichkeiten zum Ausdruck kommen.

Durch diese hohe Auszeichnung wurde die Allgemeinheit wieder einmal auf die Bedeutung des deutschen Unternehmertums aufmerksam gemacht. Zweifellos sind die Aufgaben der deutschen Unternehmer heute nicht abgeschlossen. Gerade jetzt, wo das deutsche Volk sein größeres und stärkeres Reich aufzubauen begonnen hat, kann auf die Leistungen der Unternehmer, vor allem auch der privaten, nicht verzichtet werden. Sie sollen neue Produktionsmöglichkeiten schaffen; ihre besondere Aufgabe wird es sein, die wirtschaftlichen Formen zu erdenken, die in der Lage sind, den neuen Aufgaben ge-

recht zu werden. Mit Kraft und Entschlossenheit und vor allem als wagemutiger Pionier soll der deutsche Unternehmer an die neuen Probleme herantreten, um sie zum Nutzen der Volksgemeinschaft zu lösen und damit zur Befriedigung der Bedürfnisse und zur Hebung des allgemeinen Lebensstandards beizutragen. Schließlich soll er als leuchtendes Beispiel im Rahmen seiner Unternehmung seinen Gefolgsleuten als Führer vorangehen und somit ein Erzieher zur höchsten Wirtschaftlichkeit, Sparsamkeit und Fleiß sein.

Selbstverständlich könen diese Aufgaben nur von Unternehmern durchgeführt werden, die mit klarer Überlegung und kühnem Wagemut, der auch durch größte Rückschläge, die oft bis zur Grenze der Vernichtung führen, ihre Ziele nicht aus den Augen lassen, die immer wieder in das die Zukunft umgebende Dunkel vordringen.

Deutschland hat bisher schon viele solcher Leute hervorgebracht, und es wird immer wieder und sogar in erhöhtem Maße in kommenden Zeiten derartige Betriebsführer benötigen.

Zwar wurden in der letzten Zeit verschiedentlich Stimmen vernehmbar, die darauf hinwiesen, daß der wirtschaftliche Raum und damit die Freiheit als nötige Voraussetzung zur Bildung fähiger Unternehmer von Seiten des Staates stark eingeengt werde. Jedoch fehlt es auf der anderen Seite nicht an deutlichen Hinweisen, die klarstellen, daß es sich hier um Maßnahmen der Not handelt, und daß man dem Unternehmer die Freiheit lassen wird, die er braucht, damit seine gesunden unternehmerischen Fähigkeiten sich voll auswirken können.

Jede Art von Überorganisation wird entschieden abgelehnt. Wie von höherer zuständiger Seite mitgeteilt wurde, liegt eine etwaige Verbeamtung der deutschen Wirtschaft nicht im Sinne der nationalsozialistischen Wirtschaftsführung. Eine vollkommen „freie" Wirtschaft, etwa im Sinne jenes längst überholten Liberalismus, dürfte allerdings auch nicht wiederkehren. Es wird jetzt und in Zukunft darauf ankommen, das richtige Maße an staatlicher Lenkung und privatwirtschaftlichem Unternehmertum zu finden. Der Staat wird und muß auch auf wirtschaftlichem Gebiete einige Aufgaben selbst übernehmen und damit jenes spezielle Wagnis auf sich überleiten. Staat und Wirtschaft müssen sich immer dann vereinen, wenn

es gilt, große und größte Aufgaben zu lösen. Man darf hier z. B. jene gewaltigen Probleme nicht übersehen, die im Laufe der Entwicklung nur mit Hilfe des Staates zu lösen waren, wie die früheren Gründungen der Preußischen Tuch- und Porzellanfabriken, Reedereien und Bankhäuser. Weiter sei an die Unternehmungen des Staates während des Weltkrieges von 1914/18 auf dem Gebiete der Stickstofferzeugung, Aluminium- und Elektrizitätswirtschaft u. a. erinnert. Endlich befinden wir uns heute in einer ähnlichen Lage, wo auch nur durch den Staat der zukünftige Bedarf an Kanonen, Flugzeugen, Unterseebooten usw. vorausgesehen und sichergestellt werden konnte.

Damit ergibt sich für uns als Folge, daß sowohl der Staat als auch das private Unternehmertum nebeneinander möglich, ja sogar notwendig ist. Beide sind nach den nationalsozialistischen Prinzipien der Leistung und des Gemeinnutzes einzusetzen.

Wie kann nun aber eine Grenze gefunden werden, zwischen dem Staat als Unternehmer einerseits und dem privatwirtschaftlichen Unternehmer andererseits? Grundsätzlich wurde hierzu von maßgebenden Wirtschaftskreisen ausgeführt, daß überall da, wo die private Initiative zur Anwendung kommen kann, sie unbedingt auch angewandt werden m u ß. Man soll nicht in staatliche Regie nehmen, was man verstaatlichen k a n n, sondern nur, was man m u ß. Ferner wird der Staat durch Musterbetriebe anregend und fördernd auf die Privatwirtschaft zu wirken haben, wogegen sich aus der Wirtschaft über die Stufenleiter Klein-, Mittel-, Großbetrieb die fähigen Persönlichkeiten herauszubilden haben, an denen immerfort Bedarf ist. Der Staat wird weiter stets dort einzugreifen haben, wo es das allgemeine Wohl verlangt und die private Wirtschaft versagt.

Vor allem darf es nie dazu kommen, daß der Staat mit Hilfe nur ihm zur Verfügung stehender Machtmittel und Vorteile einem privaten Unternehmer als damit weit überlegener Konkurrent gegenübertritt. Niemand und am wenigsten die Unternehmer selbst werden verlangen, daß man ihnen restlose Sicherheit garantiert, denn Unternehmen heißt ja Kämpfen und Wagen.

2. Das Unternehmerwagnis als Bestandteil des Betriebsgewinnes.

Wenn nunmehr festgestellt wurde, daß wirtschaftliche Unternehmertätigkeit mit Wagnissen verbunden ist, so muß auf der anderen Seite eine Ausgleichsmöglichkeit hierfür gesucht werden, da sonst — wennn z. T. auch nur vereinzelt und sehr langsam - - wertvolle wirtschaftliche Substanz vernichtet wird. Wie sorgt der Betrieb nun für die entsprechenden Rücklagen, d. h. aus welcher Quelle fließen sie ihm zu?

Wie schon ausgeführt, geht das Streben des Unternehmers vor allem dahin, durch den Einsatz der Produktionsfaktoren im Sinne der Bedürfnisbefriedigung zu wirken, und über die aufgewandten Kosten hinaus einen Gewinn zu erzielen. Es bleibt nun für uns zu untersuchen, inwieweit dieser Betriebsgewinn auch das allgemeine Wagnis beachtet, indem er eine Spanne enthält, die zum Wagnisausgleich dienen kann.

Der Gewinn zeigt sich in dem Ertrage des Unternehmens und bildet innerhalb einer bestimmten Periode (Monat, Jahr) das Einkommen des Unternehmers, auch „Unternehmereinkommen" genannt. Zu seiner Bildung ist anzuführen, daß von dem durch Kombination der produktiven Kräfte gewonnenen Rohertrage die sog. Produktionskosten abzuziehen sind, das sind vom betriebswirtschaftlichen Standpunkte z. B. Grundrenten (als Abgaben für gemietete Grundstücke und Gebäude); Kapitalzinsen (für investierte und umlaufende Kapitalien einschließlich der Risikoprämie); Arbeitslöhne (für fremde Arbeiter und Angestellte); Materialkosten (für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe) u. a.

Dieser Betriebsgewinn, der scheinbar restlos und nicht berechtigt dem Unternehmer zufließt, war früher oft Ursache von Differenzen und Auseinandersetzungen gewesen, bis er vor allem durch die wissenschaftliche Forschung genauer unter die Lupe genommen wurde. Hierbei wurden folgende einzelne Bestandteile[17]) herausgearbeitet:

1. Grundrente für den vom Unternehmer zur Verfügung gestellten Grund und Boden.

17) Vgl. F. Schmidt, a. a. O., S. 90.

2. Zins für in der Unternehmung arbeitendes Eigenkapital.
3. Unternehmerlohn für die Arbeit des Unternehmers, die sonst von einem leitenden Angestellten ausgeführt werden müßte.
4. Differentialrente für die spezielle, schöpferische Unternehmerleistung.
5. Wagnisprämie für etwaige ungewisse Risiken.
6. Monopolrente für gewisse Sonderrechte des Betriebs.

Es sind vor allem die deutschen Wissenschaftler der jüngsten Zeit, die die obige Gewinndetaillierung herausarbeiteten, während die frühere englische Schule unter A. Smith, Ricardo u. a. diesen Gewinn als Erfolg des Kapitals betrachteten, und die Anhänger der Arbeitstheorie, mit J. B. Say an der Spitze, ihn allein auf Arbeit zurückzuführen suchten.

Da nun die Produktionsfaktoren, auf die ja der Betriebsgewinn z. T. zurückzuführen ist, in den einzelnen Unternehmungen, je nach iher Art, ganz verschieden vorhanden sind, so ergibt sich daraus auch eine unterschiedliche Zusammensetzung desselben. Während bei großen landwirtschaftlichen Betrieben die Grundrente und der Kapitalertrag vorherrschen, ist es bei den Handwerksbetrieben und Kleingewerben der Unternehmerlohn als bloßes Arbeitseinkommen, dagegen wird bei den Kapitalbetrieben der Industrie der Faktor Kapitalzins in den Vordergrund treten.

Für unsere weiteren Untersuchungen wollen wir uns eine spezielle Unternehmung konstruieren, d. h. eine Unternehmung, die auf eigenem Grund und Boden errichtet wurde, die ferner z. T. mit eigenem Kapital arbeitet und in der der Unternehmer selbst mitarbeitet und ferner schöpferisch tätig ist. Dem Führer dieser Unternehmung fließt dann ein Betriebsgewinn zu, dessen Bestandteile wir — wie oben bereits angedeutet — im einzelnen genauer untersuchen wollen.

a) Grundrente.

Die Betriebswirtschaftslehre bringt die Erträge aus eigenem Grund und Boden oft im Zusammenhang mit den aus Eigenkapitalbesitz und unterscheidet demzufolge nicht zwischen Einkommen aus Eigenkapital — und eigenem Grundbesitz. An dieser Stelle sei jedoch darauf hingewiesen, welche Rolle der

Faktor Boden bei den Unternehmungen in Bezug auf Verkehrslage, Bahnanschluß, Verbindung auf dem Wasserwege, produktionstechnisch günstige Lage usw. spielt. Vollkommen falsch aber wäre es, bei den Betrieben der Landwirtschaft, der Montanindustrie u. ä. diesen Hauptfaktor nicht besonders zu berücksichtigen.

So finden wir nur wenige, die der Grundrente eine besondere Beachtung schenken. Bestritten wird sie nicht, und da, wo sie nicht besonders erwähnt wird, nimmt man sie als selbstverständlich gegeben und nicht besonders erwähnenswert an. Als „einen Teil des Reinertrags“[18]) des Unternehmers wird sie oft bezeichnet.

Aus den Darstellungen, die F. Schmidt im Grundriß der Betriebswirtschaftslehre macht, ist zu entnehmen, daß auch hier jene scharfe Trennung zwischen Grundrente und Kapitalzins nicht erstrebt war. Bei der Erörterung des Problems „Grenzbetrieb“ finden wir auf Seite 86 folgendes ausgeführt: „Es gibt daneben andere Betriebe, die zu günstigeren Kosten pro Stück arbeiten.“ Schmidt führte diese günstigere Produktion auf „tausendfältige“ Ursachen zurück, von denen er einige besonders aufzählt, wie: technische Betriebsausgestaltung, örtliche Lage des Betriebes an Verkehrsadern — d. h. also, vor allem bedingt durch den Faktor Boden — die Gewinne hieraus können wir mithin als Grundrente bezeichnen. Jene disponierende Tätigkeit des Unternehmers aber, auf die er im gleichen Zusammenhang hinweist, findet ihr Entgelt im Unternehmergewinn. Eine besonders günstige Grundrete — nach Schmidt als „Sondergewinn“ bezeichnet — bildet sich, wenn etwa eine Unternehmung Grubenfelder besitzt, die sich als besonders ausgiebig erweisen, wenn sie eine Verkehrslage erlangt, weil neue Verbindungen geschaffen werden, oder wenn sie an besonders günstigen Verkehrspunkten ihre Verkaufsläden errichtet. „Ist sie selbst Eigentümer dieser bevorzugten Produktionsfaktoren, so fließt ihr auch der Sondergewinn aus dieser Quelle zu.“ Wir wollen deshalb den Sondergewinn, der

---

18) Vgl. A. Weber: Leitfaden der Volkswirtschaftslehre, München 1934, S. 24, und ferner: K. Diehl: Artikel „Unternehmergewinn“ i. Wörterbuch d. Volkswirtsch., 4. Aufl., 1933.

sich aus dieser günstigen Lage des Bodens, aus einer geschickten Arbeiterschaft oder aus hoher Technik bildet, nicht als Kapitalgewinn bezeichnen, sondern wir sehen in ihm eine Rente, gebildet aus eigenem Grund und Boden und damit einen Teil des Betriebsgewinnes.

b) Eigenkapitalzins.

Wenn die Fremdkapitalgeber ihre Kapitalien für den Produktionsprozeß zur Verfügung stellen, und damit teilweise den Bestand einer Unternehmung überhaupt erst ermöglichen, so fordern sie dafür mit Recht einen Anteil in Form des Zinses. Wenn nun der Unternehmer eigenes Kapital für die Produktion bereitstellt, so hat er ebenfalls einen Anspruch zumindest auf Normalverzinsung.

Die Berechtigung des Eigenkapitalzinses, besonders auch als Kostenfaktor, ist in der einschlägigen Literatur allgemein anerkannt. Da der Unternehmer oft einen großen Teil des Kapitals selbst stellt, ist er nach Schmidt auch berechtigt, „den Zins für das Eigenkapital der Unternehmung als Kostenteil zu verrechnen". Denn „es ist selbstverständlich, daß er diese Kapitalanlage nicht beibehalten darf, wenn das so festgelegte Kapital keinen Ertrag, keinen Zins bringt, den man unbedingt erhalten könnte, wenn das Kapital als solches ausgeliehen würde."[19]) Und an anderer Stelle: „Warum sollen nicht auch die Betriebsführer, soweit als sie Eigenkapital . . . zur Verfügung stellen, Anspruch auf . . . Vergütung haben."[20])

Auch Schmalenbach warnt den Unternehmer davor, etwas als „Gewinn" zu verrechnen, was eigentlich „Zins" ist. In einem Abschnitt im Rahmen seiner „Dynamischen Bilanz" erkennt er den Zins als Aufwand an. Eine gewisse Vermengung von Zins und Gewinn habe sich in der letzten Zeit eingeschlichen: „Früher sah man diese Unebenheit deutlicher. Bei den Aktiengesellschaften war es üblich, den Aktionären in der Vordividende einen Zins zu zahlen. Das Wort „Vor-

19) Vgl. F. Schmidt: Die Unternehmung im Rahmen der Wirtschaft i. Grundr. d. Betriebswirtschaftslehre 1927, S. 86.

20) Vgl. F. Schmidt: Einf. i. d. Betriebsw., S. 91.

dividende" ist erst neueren Datums; früher hieß die Vordividende Zins."[21]) Er bringt weiter als Beispiele, daß es „heute noch bei OHG und KG und stillen Gesellschaften vielfach üblich sei, einen festen Zins für das Kapital zu rechnen. Ferner bemerkt Schmalenbach, daß es sich bei der Berechnung der Zinsen nicht um „die zinspflichtigen passiven Kapitalien" (Fremdkapital), sondern um alle „im Betrieb beanspruchten Werte" (also Fremd- und Eigenkapital) handelt. — Nicklisch zählt die Zinsen auf das Eigenkapital zum Gewinn, während er die Fremdkapitalzinsen im Zusammenhang mit Löhnen, Gehältern usw. aufzählt, d. h. sie also als Kosten betrachtet. Auf S. 218 seines Buches „Wirtschaftliche Betriebslehre" schreibt er wörtlich: „Der Gewinn . . . enthält die Beträge für die Unternehmungs- und Kapitalsicherung, für die Verzinsung des eigenen Kapitals, den Unternehmerlohn und die Gewinnteile der Arbeitenden. Vorweg bezahlt sind aus dem Ertrage die festen Löhne und Gehälter; auch die Zinsen für das fremde Kapital."[22]) Der Nicklisch'sche Gewinnbegriff umfaßt also nach seinen Darlegungen „den Lohn für die Leistungen des Unternehmers, die Vergütungen für die Nutzung seines Kapitals (hierbei will er den landesüblichen Zins in Ansatz bringen), die Gewinnbeteiligung für die Leistungen aller Arbeitenden und . . . die Sicherung der Unternehmung" (= Wagnis).

„Zum Teil, und zwar recht häufig, wird Kapitalzins nur für das in der Unternehmung arbeitende Fremdkapital, nicht für das Eigenkapital kalkuliert"[23]), bemerkt Hellauer und macht damit energisch Front gegen eine kostentechnische Trennung des in der Unternehmung arbeitenden Fremd- und Eigenkapitals. Er erklärt diese unterschiedliche Auffassung dadurch, daß „die zu entrichtenden Darlehnszinsen als Selbstkosten erscheinen, während es begreiflich ist, wenn Zweifel darüber bestehen, ob das landesübliche Zinserträgnis für das in der Unternehmung angelegte Eigenkapital als Selbst-

---

21) Vgl. Schmalenbach: Dynamische Bilanz, Leipzig 1926, 3. Aufl., S. 161.

22) Vgl. Nicklisch: a. a. O., 5. Aufl., Stuttgt. 1922, S. 221.

23) Vgl. Hellauer: Kalkulation in Handel und Industrie, Berlin-Wien 1931, S. 81.

kosten oder als Teil des Geschäftsgewinnes zu betrachten sei. Man kann sich auch sagen, daß die entrichteten Darlehnszinsen durch den Geschäftsbetrieb hereingebracht werden müssen, widrigenfalls man zweifellos Verlust erleiden würde, während von einem solchen nicht die Rede sein könne, wenn für das im Geschäft investierte Eigenkapital keine Verzinsung durch Roherträge zu erzielen war."

Einige Unklarheit finden wir bei den Ausführungen Leitners, der einmal den Kapitalzins — er schreibt: „Kapitalgewinn" — als Ertrag bezeichnet, ihm dann aber den Kostencharakter absprechen will. „Der Kapitalgewinn als arbeitsloses Besitzeinkommen ist ein Teil des Ertrags und hat ebensowenig Kostencharakter wie der Unternehmerlohn."[24]) Er erkennt jedoch seine Bedeutung für die Rentabilitätsberechnung. „Das wirkliche Unternehmereinkommen muß mindestens diese beiden Teile (Kapitalzins und Unternehmerlohn) decken, wenn eine Unternehmung rentabel sein soll." Wenn hier also der Kapitalzins bei der Berechnung der Rentabilität berücksichtigt werden soll, so muß auf der anderen Seite auch sein Kostencharakter anerkannt werden, da es sonst zu Fehlleitungen des Kapitals kommen kann, weil jeder passende Maßstab fehlt.

Bei allen bisher angeführten Anschauungen wird also der Eigenkapitalzins grundsätzlich anerkannt, es fragt sich nur, ob er gesondert unter den Kosten erscheinen soll, oder ob er im „Sammelbegriff Gewinn" zu verrechnen ist. Wir glauben dahin entscheiden zu können, was übrigens auch in der Literatur am häufigsten zu finden ist, daß der Kapitalzins, berechnet vom Eigenkapital, als ein Bestandteil des Betriebsgewinns anzusehen ist. Wichtig ist nur die Erkenntnis, daß eben diese Spanne im Gewinn enthalten ist. Damit wird zugleich eine gewisse Einstufung zu den Fremdkapitalzinsen vorgenommen, die als Kosten vor den Zinsen für Eigenkapital rangieren. Als allgemeiner Maßstab erscheint der landesübliche Zinsfuß geeignet.[25]) Wo dieser nicht erreicht wird, werden die ersten

---

24) Vgl. Leitner: Wirtschaftslehre der Unternehmung, 5. Aufl., Berlin-Leipzig 1926, S. 144.

25) Vgl. LSÖ, ferner unsere Ausführungen weiter unten.

Anzeichen dafür sichtbar, daß es sich um eine Fehlleitung des investierten Kapitals handelt, das an anderer Stelle der Wirtschaft mindestens den Normalzins, wo nicht mehr, erzielen würde.

c) Unternehmerlohn.

Jedem in der Unternehmung aktiv mitarbeitenden Betriebsführer kann für seine Tätigkeit ein entsprechendes Entgelt nicht abgesprochen werden. Jedenfalls müßte, wenn die von ihm erfüllten Arbeiten etwa von einer fremden angestellten Arbeitskraft ausgeführt werden, auch ein entsprechender Lohn entrichtet werden.

Wir wollen unsere Betrachtungen über den Unternehmerlohn mit der marxistischen Lehre beginnen, die vor allem daran schuld war, daß gegen Ende des vorigen und noch zu Anfang des jetzigen Jahrhunderts, dem Unternehmer jegliches positive Arbeiten abgesprochen wurde. Die Marxisten konnten es nicht mit ihrer Anschauung vereinbaren, im Unternehmer zugleich den „Kapitalisten" und „Arbeiter" zu sehen. Karl Marx selbst muß allerdings die Begriffe „Dirigentenlohn" oder „Aufsichtslohn" des öfteren erwähnen, die vom „Profit" zu trennen seien. Wie schädlich sich solche Anschauungen auf die Wirtschaft und auf die Unternehmer selbst auswirken konnten, zeigt die weitere wirtschaftliche Entwicklung. Angeregt durch diese marxistischen Tendenzen entwickelte sich sozusagen nach deren Muster jener Ausbeutertyp, dem oft von der Unternehmung, zu der er in Verbindung stand, nichts bekannt war als sein investiertes Kapital und in Verbindung damit sein privates Gewinnkonto.

Nach den neuen Richtungen der Wissenschaft und Praxis wird die Marxsche Theorie vollkommen verworfen und allgemein dem Unternehmer ein bestimmter Lohn für seine persönliche Arbeit zuerkannt. Diesem Unternehmerlohn auf der einen Seite entspricht der Arbeiterlohn als Lohn für eine in einem bestimmten Arbeitsverhältnis geleistete Arbeit. Besonders augenfällig wird der Lohn für den Unternehmer — sei es für geistige oder körperliche Arbeit — bei den Einzelunternehmungen und Handwerksbetrieben, wo der Betriebsführer

selbst in der Unternehmung mitarbeitet und die Haupterwerbsperson darstellt.

Betrachten wir in diesem Zusammenhang die Darstellungen eines Vertreters der Wirtschaftswissenschaften, dessen Wirken schon einige Zeit zurückliegt, so finden wir eine gute Vorahnung dessen, was wir heute konkret als Unternehmerlohn bezeichnen. Wir denken an Thünen, der wohl den im Betriebe mitarbeitenden Unternehmer im Auge hatte, wenn er ihm einen Betrag reservieren wollte, der ihm „für die Anordnung und Leitung der Geschäfte bei einem Gewerbe, sowie für die Beaufsichtigung der dabei angestellten Arbeiter zustehe".[26]) Den weiteren Zuschlag, den Thünen dann noch fordert als sogenannte „Industriebelohnung" (dieses Wort leitet sich hier vom Französischen l'Industrie = Fleiß ab und hat mit der Bedeutung unseres Wortes „Industrie" nichts zu tun), glauben wir jedoch nicht mehr als Unternehmerlohn ansehen zu können, vielmehr handelt es sich hier um die Differentialrente oder Leistungsprämie für die persönliche Leistung des Unterehmers, da diese spezielle Tätigkeit von keinem Vertreter abgenommen werden kann. Thünen begründet seine Ausführungen wie folgt: Unter der Voraussetzung gleicher Fähigkeiten und Kenntnisse für Unternehmer wie für seinen Stellvertreter schreibt er wörtlich: „In solchen Zeiten, wo durch die Wechselfälle der Konjunktur das Geschäft große Verluste bringt und das Vermögen, wie die Ehre des Unternehmers auf dem Spiele stehen, ist der Geist desselben von e i n e m Gedanken, wie er das Unglück abwenden kann, erfüllt, — und der Schlaf flieht ihn auf seinem Lager. Anders ... der besoldete Stellvertreter. Wenn dieser am Tage redlich gearbeitet hat, und am Abend ermüdet zuhause kommt, schläft er mit dem Bewußtsein erfüllter Pflicht ruhig ein."[27]) Nachdem Thünen also anfangs das darstellt, was wir heute mit Unternehmerlohn bezeichnen, nämlich das Entgelt für die Verwaltungsarbeit des Unternehmers, bringt er in engem Zusammenhang damit auch zugleich jene spezielle schöpferische Tätigkeit des Unternehmers, die wir heute getrennt behandeln und die

26) Vgl. Thünen: Der isolierte Staat, 3. Aufl. 1875, S. 86 ff.
27) Vgl. Thünen: a. a. O., S. 86.

ihren Ausgleich im Unternehmergewinn oder Differentialrente findet; hierauf werden wir noch besonders eingehen.

Im Gegensatz zu Thünen will Diehl, obwohl er nicht bestreitet, daß der Unternehmer arbeitet, den Ausdruck Unternehmer l o h n nicht verwendet wissen, vielmehr glaubt er, daß der Unternehmer für die erfolgreiche Durchführung des Unternehmens den Unternehmergewinn erhalte. Wobei er die exekutive Arbeit, „die auch irgendein Arbeiter oder Angestellter leisten könne", mit der „dispositiven", also der speziellen Unternehmerleistung vermengt. Er weist ferner darauf hin, daß häufig keine exakte Trennung zwischen der „exekutiven" und der „dispositiven" Unternehmerarbeit möglich ist. Dies ist wohl richtig, aber an Hand von Vergleichen und Untersuchungen dürfte es dennoch möglich sein, festzustellen, welcher Unternehmer nur „exekutive" Arbeit ausführt und welcher zugleich schöpferisch tätig ist. Alles weitere ist dann nur eine rein rechnungsmäßige Angelegenheit, während der erste Unternehmertyp nur einen Unternehmerlohn beanspruchen kann, muß dem zweiten zusätzlich für seine besonderen Leistungen eine Differentialrente zuerkannt werden.

Auch die Ausführungen Adolf Webers lehnen sich stark an die obigen an, wenn er den Unternehmergewinn als Lohn für die Unternehmerleistung ansieht. Dieser „Profit" setzt sich zusammen aus „Differentialrente", auch „Quasirente" genannt, und „Risikoprämie"[28]), wobei er die Differentialrente als den wichtigsten Bestandteil bezeichnet. Manchmal findet sich auch die Bezeichnung „Unternehmerlohn" hierfür mit der Definition: „Lohn für die in den Dienst der Volkswirtschaft gestellte Arbeit."

Da wir auf betriebswirtschaftlichem Gebiete für eine genaue Kosten- und Ertragsrechnung eine exakte Begriffsbildung benötigen, müssen wir nach Möglichkeit auch diesen Anforderungen entsprechen. Hier wurde jene besondere Aussonderung des Unternehmerlohns aus der volkswirtschaftlichen Forschung übernommen und weiterführend eine klare Unterscheidung zwischen Unternehmerlohn und Unternehmergewinn durchgeführt.

---

28) Vgl. A. Weber: a. a. O., Bd. 2, S. 158 ff.

So unterscheidet Leitner bei der Berechnung der Rentabilität einen besonderen Unternehmerlohn, das ist „das Einkommen einer gleichwertig gedachten, aber im Angestelltenverhältnis geleisteten Arbeit".[29]) Jedoch wendet er sich dagegen, den Unternehmerlohn — wie auch den Kapitalzins — als Kosten anzuerkennen, wodurch er eine gewisse Differenzierung zwischen Unternehmerlohn und Arbeiter- und Angestelltenlohn vornimmt, dem er unbedingten Kostencharakter zuerkennt. Eine Befriedigung des abhängigen Angestellten und Arbeiters ist dem Unternehmer gegenüber bevorzugt zu behandeln, während dieser bis zum Schluß zurückzutreten hat.

Auch Schmalenbach scheidet einen besonderen Unternehmerlohn vom Unternehmergewinn ab. „Wir verstehen hier unter Unternehmerlohn nicht den Unternehmergewinn, sondern den Arbeitslohn für die eigene Tätigkeit des Unternehmers."[30]) Ohne weiteres bezeichnet er das „Gehalt der Unternehmer und Leiter als Aufwand". Schmalenbach fügt dann noch erklärend hinzu: „Bei Einzelkaufleuten, OHG und übrigen Personengesellschaften wird gewöhnlich Unternehmergewinn und Unternehmerlohn ungetrennt verrechnet ... bei Nominalgesellschaften ist die Bestimmung eines Gehaltes für die Vorstände üblich, auch wenn sie zugleich die einzigen Aktionäre sind."

Hellauer sieht im Unternehmerlohn eine „Arbeitsvergütung, die der Unternehmer auch als Angestellter in einem ähnlichen Betriebe für seine Arbeitsleistung erlangen würde".[31]) Dieser Unternehmerlohn ist „gesondert oder zusammen mit den übrigen Gemeinkosten zu verrechnen". Nach Aussonderung schließlich auch des Unternehmerlohnes gelangt man nach Hellauer zum „Gewinn als vollen Reingewinn, der als reiner Unternehmergewinn anzusprechen ist. Er stellt eine Vergütung des Unternehmers dar für seine geistig-schöpferische Wirksamkeit als Unternehmer"; nach Hellauer z. B. Wahl der Unternehmung, des Standorts, der leitenden Kräfte usw.

---

29) Vgl. Leitner: Wirtschaftslehre der Unternehmung, 5. Aufl., S. 144 u. S. 154.

30) Vgl. Schmalenbach a. a. O., S. 163.

31) Vgl. Hellauer: a. a. O., S. 100.

Die Darstellungen, die F. Schmidt zu diesem Problem bringt, zeichnen sich dadurch aus, daß sie größten Wert auf eine klare Unterscheidung zwischen der Verwaltungsarbeit und der geistig-schöpferischen Tätigkeit des Unternehmers legen. Da der Unternehmer oft geneigt ist, „als Kosten nur die Aufwendungen aufzufassen, die er selbst leistet, an andere Außenstehende bezahlt", macht Schmidt darauf aufmerksam, daß eine Vergütung für die im Betrieb geleistete Verwaltungsarbeit des Unternehmers zu den Kosten zu rechnen ist. „Kein Unternehmer hätte Anlaß, seine Arbeitskraft der Produktion zu widmen, wenn er dadurch nicht eine Vergütung erzielte, die etwa der entspräche, die er erhalten würde, wenn er als Angestellter oder Beamter arbeiten wollte. Demnach ist ein angemessener Unternehmerlohn auch Teil der Kosten eines Betriebes." [32]) Hier wird also richtig die Verwaltungsarbeit im Unternehmerlohn abgegolten, während im weiteren von dem „disponierenden Geist" des Unternehmers die Rede ist, der die Unternehmung so gestaltet, „daß sie die günstigsten Produktionsbedingungen besitzt"; für diese schöpferische Tätigkeit steht dem Unternehmer eine besondere Leistungsprämie zu. Auch in seiner „Einführung in die Betriebswirtschaftslehre" bringt Schmidt die grundsätzliche Anerkennung des Unternehmerlohnes: „Es kann gegen einen der laufenden Qualitätsarbeit des Betriebsführers angemessenen Unternehmerlohn keinerlei Einwand erhoben werden." [33])

Man wird immer versuchen, auch die leitenden Angestellten, wie etwa den technischen Betriebsleiter, zu ständigen Verbesserungen der Produktion heranzuziehen, z. B. durch besondere Prämien und Zulagen; aber die eigentliche Disposition und Entscheidung liegt doch beim Unternehmer. Dieser hat auch im Falle des Fehlschlagens eines solchen Versuches allein den Verlust zu tragen, somit entspricht ihm auf der positiven Seite ein Sondergewinn, der — nach Schmidt — „eine Prämie auf Grund besonderer Leistungen in der Kostenwirtschaft" ist. Selbstverständlich gibt es auch Prämien bei der Lohnbildung, und man wird diese Zulage auch „Prämien" nen-

32) Vgl. F. Schmidt: a. a. O., S. 86.
33) Vgl. F. Schmidt: a. a. O., S. 91.

nen, wenn sie etwa einem leitenden Angestellten ausgezahlt werden; beim Unternehmer aber ist die Bezeichnung „Sondergewinn" oder „Unternehmergewinn" (= Leistungsprämie) besser hierfür als Gegenstück zum Verlust.

Damit können wir folgendes zusammenfassen: Nachdem die Volkswirtschaftslehre einige richtungweisende Untersuchungen vorgenommen hatte, ohne jedoch alle Einzelheiten genau herauszuarbeiten, beschäftigte sich die Betriebswirtschaftslehre eingehend mit dem Problem des Unternehmerlohns. Dabei kam man allgemein zu der Ansicht, daß der im Betrieb tätig mitarbeitende Unternehmer zumindest Anspruch auf eine angemessene Entlohnung für seine Tätigkeit, etwa in Höhe des Gehaltes eines gleichfähigen leitenden Angestellten habe. Diese Ansicht kam dann auch in den Verfügungen der praktischen Wirtschaftsführung zum Ausdruck.[34]) Ferner wird auch der Kostencharakter des Unternehmerlohnes fast ausnahmslos anerkannt. Es handelt sich hierbei allerdings nicht um eine Entlohnung der eigentlich schöpferischen Unternehmertätigkeit, welche vielmehr in der Differential — Unternehmergewinn — abgegolten wird.

d) Differentialrente.

Wie schon oben bei der Betrachtung des Unternehmerlohnes festgestellt wurde, entspricht der eigentlichen Unternehmerleistung mehr als lediglich ein Lohn, und zwar dann, wenn der Unternehmer schöpferisch tätig ist und zum allgemeinen Fortschritt beiträgt. Eine genaue Betrachtung dieses oft kurz als „Resteinkommen" abgetanen Unternehmergewinnes bietet uns nicht geringe Schwierigkeiten, da hierbei eine große Zahl ungewisser und auch unbestimmbarer Faktoren eine Rolle spielen. Zweifellos ist bei der Bemessung des Unternehmergewinnes auch die Wagnisfreude des Unternehmers von Bedeutung, denn Unternehmen heißt ja Wagen! Das Vorwärtsschreiten in eine ungewisse Zukunft birgt für jeden Unternehmer Gefahren in sich, mit denen er fertig werden muß. Er weiß nicht, ob die Zukunft gute oder schlechte Zeiten bringt,

34) Vgl. hierzu die LSÖ.

ob Krieg oder Frieden sein wird, ob er einen günstigen oder schlechten Markt findet; er weiß nur, daß er jetzt, in der Gegenwart, handeln muß, wenn er den Fortbestand seiner Unternehmung für die Zukunft sichern will. Keiner kann ihm diese Aufgaben abnehmen. Gewiß wird er sich die Erfahrungen seiner Berater, sowie die der Vergangenheit zunutze machen, in der Annahme, in der Zukunft eine ähnliche Gestaltung vorzufinden. Aber nicht selten kommt alles anders, die erhofften Gewinne bleiben fern, ja es stellen sich sogar Verluste ein, die dann wiederum nur vom Unternehmer selbst zu tragen sind. Damit können wir die Tätigkeit des Unternehmers in gewissem Sinne als spekulativ bezeichnen, jedoch ohne den schlechten Beigeschmack, den das Wort sonst manchmal hat.

Da die Menschen in der überwiegenden Mehrheit ein sicheres und ausgeglichenes Einkommen einem ungewissen und gefahrbedrohten vorziehen, eignen sich auch nur wenige zu wirklichen Unternehmern, die aus Freude an ihrem Berufe stets neue Wagisse übernehmen und damit zu neuen Entdeckungen und Erfindungen schreiten, womit sie der Wirtschaft jene Dynamik verleihen, die zu immer größeren Erfolgen führt. Es erscheint uns nunmehr hier notwendig, einige Literaturmeinungen über die Bildung des Unternehmergewinnes zur Darstellung zu bringen.

Die älteren Auffassungen, die alle mehr oder weniger auf Adam Smith[35]) zurückgreifen, vereinigen im Unternehmer zugleich den Kapitalisten, weshalb sie die Entstehung des Unternehmergewinnes in ähnlicher Weise wie die des Kapitalzinses erklären. Von diesen beeinflußt wurden ferner auch die Sozialisten (= Marxisten), die in ihren Ausführungen das Problem jedoch extrem übertreiben. Nach ihnen entsteht der Unternehmergewinn dadurch, daß der Unternehmer — natürlich zugleich als Kapitalist, die Arbeiter ausbeutet und ihnen dadurch einen Teil ihres Arbeitsertrages raubt. Wenn auch Marx selbst anfangs noch einen Unterschied macht, zwischen Unternehmer und Kapitalist, so wirft er im Verlaufe seiner Ausführungen die beiden Begriffe jedoch zusammen und kommt zu fol-

35) Vgl. Adam Smith: Wealth of nations, ferner: Ricardo, Malthus und Mill.

gendem Urteil: „Nach der Bezahlung des Zinses an die Geldkapitalisten bleibt dem „produktiven Kapitalisten" ein Teil des Profits übrig —, den Marx um einen deutschen Ausdruck zu nehmen, „Unternehmergewinn" nennt und als Mehrwert ansieht, — dafür kein Gegenwert geleistet wird." [36])

Die späteren Theoretiker erkennen im Unternehmergewinn mehr das spekulative Moment und weisen auch besonders auf die Einflüsse der Konjunktur hin. So schreibt v. Philippovich: „Jede Unternehmung setzt spekulative Tätigkeit voraus, jedes Unternehmereinkommen ist daher zugleich auch Spekulationseinkommen." [37]) Schmoller erwähnt vom Unternehmergewinn: „daß er an sich unsicher und nicht im voraus festgesetzt ist"[38]), und weiter weist er sogar auf einen „lotterieartigen Charakter" aller Teile des Unternehmereinkommens, vor allem aber des Unternehmergewinnes hin. Dazu würden diese Umstände noch verstärkt durch den Einfluß der Konjunktur: „Aber der lotterieartige Charakter des ganzen Unternehmereinkommens zeigt sich noch mehr darin, daß je nach den Konjunkturen und Zufällen die Geschäfte überhaupt bald stocken, bald blühen, ja viele bald mit ganzem oder teilweisem Verlust des Kapitals zu Grunde gehen."

Nach den Darstellungen Schumpeters[39]) bildet sich ein Unternehmergewinn nur im Rahmen einer dynamischen Wirtschaft. Da nach ihm in der Statik ein Erlös nur die Kosten deckt, kennt man somit hier nur die Einkommenszweige: Lohn, Grundrente und Kapitalzins, während ein Gewinn nicht entstehen kann, da dieser die Durchsetzung neuer Kombinationen zur Voraussetzung hat, was zugleich wirtschaftlichen Fortschritt bedeutet, der aber in einer statischen Wirtschaft fehlt. Analog sind die Ausführungen F. Schmidts auszuwerten, der schreibt: „Dieser Differentialgewinn des Unternehmers ist der Preis, welchen der Konsument für den F o r t s c h r i t t in

36) Vgl. Karl Marx: Das Kapital, 3. Bd., S. 358.

37) Vgl. v. Philippovich: Grundriß der polit. Ökonomie, 2. Aufl., Leipzig 1901, S. 277.

38) Vgl. Schmoller: Grundriß der allgem. Volkswirtschaftslehre, 2. Teil, Leipzig 1904, S. 431 ff.

39) Vgl. Schumpeter: Theorie der wirtschaftl. Entwicklung, Leipzig 1926, 2. Aufl., S. 236.

der Wirtschaft zahlt." [40]) An anderer Stelle bezeichnet er diesen Gewinn auch als „Pionierlohn" oder „Differentialrente". „Diese Differentialrente ist die Vergütung für besonders rationelle Verwendung der nationalen Produktionsfaktoren an die Menschen, welche darüber im Betrieb entscheiden." [40]) Dieser Sondergewinn wird aber von der Konkurrenz hart umkämpft, und der Unternehmer muß immer darauf bedacht sein, mit der Entwicklung Schritt zu halten, ja ihr möglichst voran zu eilen und damit die wirtschaftliche Entwicklung vorwärts zu reißen. „Der Unternehmer, welcher Differentialrente als Vergütung für fortschrittliche Leistung bezieht, wird sie immer nur solange behalten, als die Konkurrenzbetriebe ihn in bezug auf rationelles Arbeiten nicht einholen. Sie ist also dauernd umkämpft und kann nur durch Höchstleistungen erhalten bleiben." [40])

Während der Förderung des Fortschritts, worunter wir vor allem die Einführung neuer Produktionsgänge, sowie die Herstellung neuartiger Produkte und die Erprobung ihrer Konsumfähigkeit verstehen wollen, hat der Unternehmer — wie schon kurz angedeutet — besonders auf den Verlauf der Konjunktur zu achten oder, wie Schmidt sagt, „er muß die Veränderungen der Marktlage blitzschnell erkennen und sie bei seinen Dispositionen berücksichtigen". Aus diesem mehr oder weniger schnellen Erkennen der Lage resultiert dann ebenfalls ein entsprechend verschiedener Unternehmergewinn.

Damit kann abschließend festgestellt werden, daß die Differentialrente einen sehr ungewissen Faktor des Betriebsgewinnes darstellt. Sie soll nur dem zufließen, der durch persönliche Leistungen, die sich über das allgemeine Niveau herausheben, zum wirtschaftlichen Fortschritt beiträgt. Schließlich wird aber jeder Fortschritt in der Wirtschaft dann am wirksamsten, wenn er in einer allgemeinen Preissenkung ausläuft und damit letzten Endes dem Konsumenten, der Allgemeinheit zugute kommt.[41]) Damit verschwindet aber der Unternehmergewinn,

---

40) Vgl. F. Schmidt: Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien 1930, S. 13; ferner Einf. i. d. Betrbswl. S. 91 und ZfB 1940/3.

41) Vgl. F. Schmidt: in ZfB 1940/3: Die Differentialrente oder Leistungs-

da diese Differenz durch eine Preissenkung ausgeglichen wird. Es wird daher vor allem darauf ankommen, das richtige Verhältnis zwischen einer angemessenen Differentialrente einerseits und einer allgemeinen Preissenkung andererseits zu finden. Ferner ist diese Leistungsprämie eng verbunden mit der Person der Tätigen und kann nicht etwa wie Kapitalbesitz vererbt werden. Endlich wird sie in ihrer Höhe nach Wirtschaftszweigen verschieden sein, wobei nicht zuletzt das jeweilige Wagnis eine gewisse Einwirkung hat.

e) Wagnisprämie.

Da sich in der Wirtschaft immer wieder Ereignisse einstellen, die nicht vorauszusehen waren, die aber in ihrer Heftigkeit den Bestand eines Betriebes gefährden können, wird die Unternehmung, die es im Einzelfalle angeht, ihre Betriebspolitik demgemäß gestalten müssen, d. h. sie wird versuchen, sich einen Fonds zu schaffen für alle etwaigen Wagnisse, die nicht auf andere Wirtschaften zum Teil oder vollkommen übertragen werden können. Diese Rücklage kann sich ein Betrieb dann schaffen, wenn in seinem Gewinn eine Spanne besonders für zukünftige Wagnisse enthalten ist.

Folgender Fall der Praxis soll dies weiter veranschaulichen: Ein sehr fortschrittlicher Unternehmer stellt seinen Betrieb auf irgendein in der Praxis noch keineswegs erprobtes Fabrikationssystem um, z. B. er richtet neue Maschinen ein, die eine viel höhere Leistung pro Zeiteinheit versprechen, von denen aber nicht bekannt ist, ob sie auf die Dauer, etwa dazu noch mit neuen Werkstoffen rentabel arbeiten oder ob durch dieses erhöhte Tempo nicht etwa der Verschleiß und der regelmäßig anfallende Ausschuß einen Prozentsatz erreicht, der für den Betrieb untragbar wird.

Selbst wenn der Versuch glückt und der Unternehmer sich einen beachtlichen Gewinn herausarbeiten kann, so werden nur zu bald auch die Konkurrenten darauf aufmerksam wer-

---

prämie: „Die Differentialrente ist Fortschrittsprämie und der endgültige Fortschritt findet in der Wirtschaft seinen Ausdruck durch Preissenkung", S. 101.

den und seinen Vorsprung einzuholen suchen. Damit bringen sie dann jenen Überschuß des Erlöses über die Kosten zum Zusammenschrumpfen und endlich ganz zum Verschwinden. Der einstige Spitzenbetrieb kann so zum Grenzbetrieb werden, d. h. jenem Betrieb, der gerade noch zur Bedarfsdeckung herangezogen werden muß, dessen Überschuß aber nur noch einen Normalzins für das investierte Kapital einschließlich Eigenkapital und Grundrente, sowie einen Normallohn für den Unternehmer umfaßt. Andere, neue Unternehmen, werden aus der Reihe vorspringen und sich einen Sondergewinn zu erringen suchen. So wird, getragen durch das wagemutige Vorwärtsstreben der Unternehmer, in der Obhut des Staates, eine normale Konkurrenz entstehen, die frei von schädlichen Übertreibungen, dem allgemeinen wirtschaftlichen Fortschritt dient.

Dieser Wagemut wird aber auch oft Rückschläge erleben, die bis an die Grenze der Vernichtung führen. Wenn also den Unternehmern keine Möglichkeit gegeben wird, für diese Rückschläge Sorge zu tragen, dann wird mit der Zeit wertvolle Wirtschaftssubstanz zerstört, und die Bedürfnisbefriedigung kann nur noch unzureichend durchgeführt werden. Darum ist es angängig, daß jener Sammelposten „Gewinn" auch einen Faktor umfaßt, der zum Ausgleich des Unternehmerwagnisses herangezogen werden kann, während die Einzelrisiken — als Kosten — in die betriebliche Rechnung eingehen. Aber wiederum nur der wirklich wagemutige Betriebsführer rechtfertigt jenen Posten Unternehmerwagnis im Rahmen des Gewinnes.

Damit kommen wir auch hier wieder auf jene von uns bereits an anderer Stelle vorgenommene Unterscheidung in Unternehmerwagnis und Einzelrisiken. Auch die Gedanken Hellauers, der nach Abzug der Teilrisiken vom „Gesamtrisiko der Unternehmung" zum „Immanenten Restrisiko"[42]) gelangt, das der Unternehmer nicht abwälzen kann, lassen diese Unterscheidung erkennen. Eine „Selbstversicherung" der Unternehmung hält er für sinnlos, da ein Unternehmer, der sich, sei es durch staatlichen oder privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, gegen alle denkbaren Gefahren sichert, aufhört Unternehmer

42) Vgl. Hellauer: a. a. O., S. 100.

zu sein. Ähnlich sagt Rieger: „Unmöglich kann sich der Unternehmer eine Rente garantieren lassen, es wäre auch mehr als grotesk: erst sucht man das Risiko auf, weil man glaubt, so mehr verdienen zu können, und dann sucht man es aus Angst vor der eigenen Courage abzuwälzen! — da gibt es ein viel einfacheres Verfahren: man bleibt der Unternehmung fern und legt sein Kapital in Goldpfandbriefen an. Sich gegen das spezifische Unternehmerrisiko versichern, hieße übrigens auch nur den Unternehmergedanken eine Instanz weitergeben, und man könnte fragen, wann die Kette endet." [43])

Wir wollen nun folgendes nochmals festhalten: Wie bereits früher festgestellt, ist die wirtschaftliche Unternehmung dauernd von Gefahren der verschiedensten Art umgeben. Der eingelaufene Betrieb wird möglichst viele Risiken abzuwälzen suchen, z. T. auf Versicherungen und zum Teil auf andere Hilfswirtschaften, so daß unvorhergesehene Risikoereignisse nach Möglichkeit in irgendeiner Art gesichert sind. Da im übrigen viele dieser Unternehmen in sicheren, vorgezeigten Geleisen fahren, sind große Überraschungen, die das Ganze aus der Bahn werfen könnten, höchst selten. — Anders dagegen die Unternehmung, die wagemutige Betriebsführer an ihrer Spitze haben, die stets nach Neuerungen streben und damit nicht nur den eigenen Betrieb, sondern die allgemeine Entwicklung voranbringen. Sie müssen für ihren Wagemut belohnt werden, um ihnen im Falle eines dabei oft zwangsläufig eintretenden Unglücksfalles eine Sicherung zu gewährleisten, da es gegen das spezielle Unternehmerwagnis keine anderweitige Versicherungsmöglichkeit gibt. Der Unternehmer soll endlich aber auch nicht nur aus Interesse am Kapitalbesitz, sondern auf Grund seines Selbstverantwortungsgefühls für seine Unternehmerpolitik einstehen, denn es besteht ein gewaltiger Unterschied zwischen dem vernünftig wagenden Unternehmer und dem, der größtenteils mit fremden Mitteln hasardiert.

---

43) Vgl. Rieger: Einführung in die Privatwirtschaftslehre, Nürnberg 1928, S. 27.

f) Monopolrente.

Am wenigsten gerechtfertigt von allen Bestandteilen des Betriebsgewinnes erscheint uns die Monopolrente. Hier versucht der Betrieb durch künstliche Hochhaltung der Preise, indem er die Produktionsmenge beschränkt, oder auf eine andere ungerechtfertigte Art einen Sondergewinn zu erzielen. Diese in volkswirtschaftlicher Hinsicht oft unangebrachte Betriebspolitik sucht sich die Einzelunternehmung besonders in Zusammenschlüssen wie Kartellen, Trusts usw. zu sichern. Wohl wird man dem Erfinder und Entdecker für eine gewisse Zeit einen Vorteil in Form eines Monopols (vgl. Patentgesetzgebung) zum Anreiz sichern müssen, aber jene aus reinem Eigennutz hochgehaltenen Preise dürften meist nicht am Platze sein.[44])

44) Vgl. F. Schmidt: Einführung in die Betriebswirtschaftslehre, S. 92: „In keinem Falle liegt irgend eine dem Ganzen förderliche persönliche Leistung vor, so daß man vom Standpunkt des Gemeinnutzes den auf das Monopol entfallenden Monopolgewinn nicht als notwendigen und volkswirtschaftlich berechtigten Aufwand betrachten kann."

III. Die einzelnen Risikoarten.

Die Einzelrisiken, die wir bei unserer Begriffsbestimmung dem privatwirtschaftlichen Unternehmerwagnis gegenüberstellten, bereiten insofern einige Schwierigkeiten, als eine befriedigende und endgültige Systematik zu ihrer Veranschaulichung kaum aufzubauen ist. So hat es zwar bisher nicht an Einteilungsversuchen gefehlt, ohne daß jedoch eine zufriedenstellende Lösung gefunden werden konnte. Begründet wird diese Tatsache dadurch, daß täglich neue Risiken oder Risikokombinationen sich bilden, während bereits bestehende durch Sicherungsvorkehrungen unwirksam werden und damit oft ganz verschwinden.

Deutlich wird dies beispielsweise bei einer Betrachtung des technischen Fortschritts, der Entwicklung des Verkehrswesens (Eisenbahn — Auto — Flugzeug) u. a.; durch kompliziertere Maschinen oder höhere Verkehrsgeschwindigkeiten wurde allgemein das Leben hastiger und damit gefahrvoller, was zugleich die Voraussetzungen schuf für ungezählte, sich ständig erneuernde Risikomöglichkeiten, während gleichlaufend, oder zumindest unmittelbar folgend, entsprechende Sicherungen als Gegenmaßnahmen geschaffen wurden.

Während nun Oberparleiter, um nur ein Beispiel anzuführen, zu den einzelnen betrieblichen Funktionen die entsprechenden Risiken in Beziehung bringt oder innerbetriebliche, außerbetriebliche usw. Risiken unterscheidet, wollen wir hier nach organisatorischen Gesichtspunkten vorgehen, da jede Organisation, worunter wir eine Zielsetzung und die Bestrebungen dieses Ziel zu erreichen verstehen wollen, die einzelnen Risikomöglichkeiten schafft. Wenn wir diese Darlegung im Bereich der Wirtschaft anwenden, dann ist hierunter nicht nur das innerbetriebliche Leben zu fassen, sondern auch die Beziehungen und Wechselwirkungen zur Außenwelt der Unternehmung fallen unter diesen Organisationsbegriff.

1. Die Risikofaktoren.

Unter Risikofaktoren wollen wir solche menschliche, wirtschaftliche und außerwirtschaftliche Wirkungsquellen verstehen, deren Wirken bzw. Nichtwirken das Gelingen oder Nichtgelingen eines Wirtschaftsaktes beeinflussen.

Dabei diene folgende Systematik als Hilfsmittel der Untersuchung:

a) Risikofaktor: Natur
b) „ Menschen im Betrieb
c) „ Außenwelt
d) „ staatliche Ordnung
e) „ Erzeugnis (Ware).

Diese Begriffsbildung deckt sich nicht in allem mit den Bezeichnungen des allgemeinen Sprachgebrauchs. Hier ist es nicht immer der Risikofaktor, nach dem das Risiko benannt wird, sondern teils das Objekt (z. B. Preis-, Geldrisiko) und teils die Handlung (z. B. Transport-, Lagerrisiko), manchmal bezeichnet man das Risiko auch nach seiner Wirkung, nach dem Schaden. Nach unserer obigen Einteilung vorgehend, wollen wir nun die Risikofaktoren im einzelnen untersuchen.

a) Die Natur.

Auch unser Zeitalter der Wissenschaft und Technik kennt die Gefahren der Naturgewalten und muß mit ihnen rechnen. Zwar hat die allgemeine technische Entwicklung die Natur in manchem eindämmen, ja ausschalten können, aber restlos ist dies bisher nicht möglich gewesen. Deshalb müssen wir, besonders auch auf wirtschaftlichem Gebiet, auf die Einflüsse der Natur gefaßt sein. Diese Risikoeinwirkungen faßt man im wirtschaftlichen Leben im Sammelbegriff „Höhere Gewalt" zusammen, wodurch auch zum Ausdruck kommt, daß man den verschiedenen Quellen nicht bis zum letzten nachgehen kann. Der Risikofaktor Natur umfaßt vor allem jene Katastrophen wie: Erdbeben, Erdrutsche, Stürme, Hagel, Blitzschlag, Feuer, Überschwemmungen, Epidemien, Klimaschwankungen u. a.

b) Die Menschen im Betrieb.

In gewissem Sinne beruhen alle Risiken vor allem auf der menschlichen Unvollkommenheit, Zukünftiges klar zu erkennen. Wenn man nämlich alle bevorstehenden Ereignisse im voraus erkennen könnte, dann wären bald sämtliche Risiken verschwunden. So erscheint es uns von Bedeutung, nunmehr die Risiken, die ihren Ursprung im Menschen selbst haben, zu behandeln. Bei der Vorstellung eines Betriebes haben wir als mitarbeitende Personen einmal den Betriebsführer und ferner die Gefolgschaft vor uns. Die Risiken, die dem Wirtschaftsbetrieb von der Seite des Betriebsführers her drohen, entspringen aus der Unvollkommenheit des menschlichen Wissens und Handelns. Jedoch wird man zwischen Risiken unterscheiden müssen, die einer allgemeinen Begrenztheit der menschlichen Fähigkeiten entspringen und solchen, die aus dem speziellen persönlichen Unvermögen des Unternehmers im einzelnen resultieren oder z. B. aus seinem übertriebenen Machtstreben und dem Gegeneinanderarbeiten von verschiedenen gleichgestellten Leitern. Gegen Fehler der Unternehmungsführung gibt es für keinen Betrieb eine Sicherung.

Betrachten wir die Einzelfirma, die völlig auf den Fähigkeiten des Unternehmers aufbaut, so dürfte feststehen, daß sich hier Fehler der Betriebsführung in besonders schwerwiegender Weise im Erfolg bemerkbar machen. Demgegenüber steht aber, daß bei der Einzelfirma der Unternehmer in Unabhängigkeit durch schnelle Entschlüsse oft günstige Chancen für sein Unternehmen ausnützen kann. Bei den Personalgesellschaften, wie OHG und KG ist zwar eine Teilung der Betriebsführung möglich und damit eine gegenseitige Beratung in schwierigen Situationen gegeben, aber in vielen Fällen wird damit auch eine uneinheitliche Geschäftsführung herbeigeführt, was besonders eine schnelle Entschlußkraft verhindert. Die Kapitalgesellschaften wie AG und GmbH werden meist von mehreren Personen geleitet. Hier ist das Risiko der persönlichen Unfähigkeit der einzelnen Leiter nicht so bedeutend, wie jene, daß nämlich die einzelnen leitend Tätigen gegeneinander arbeiten; daher hat man bei der Aktiengesellschaft eine

höchste Spitze in Gestalt des Generaldirektors oder Führer des Vorstands geschaffen.

Die Risiken, die dem Wirtschaftsbetrieb von seiten der Arbeit drohen, entspringen vor allem aus dem Verhalten der Gefolgschaft. Auf diesem Gebiet haben, besonders in Fällen, wo das Risiko nicht auf ein willkürliches Verhalten der Arbeiterschaft zurückzuführen ist, in hohem Maße die Kranken-, Unfall- und Erwerbslosenversicherungen eingegriffen, und zwar sowohl für Personen- als auch für Sachschäden. Die Versicherung hilft hier erkrankten und erwerbsunfähigen Personen, ihre Arbeitskraft wieder zu gewinnen, und sie dient damit auch dem Betriebe selbst, indem sie einen Ausfall in kleinsten Grenzen hält und dadurch eine möglichst gleichmäßige Produktion gestattet.

Weitere Risiken bestehen für den Betrieb im Ausfall von tüchtigen, gelernten Arbeitskräften, z. B. durch Tod oder Unfall. In schlechten Zeiten wandern Arbeiter und Angestellte zu besseren Verdienstquellen ab, so daß im Falle eines folgenden Betriebsaufschwungs erhebliche Kosten entstehen für das Anlernen und Einarbeiten neuer Leute. Endlich ist auf das vorsätzliche und fahrlässige Herbeiführen von Schäden durch Gefolgschaftsmitglieder hinzuweisen, wie z. B. Sabotage und Werkspionage, wogegen besonders in der heutigen Kriegszeit von den dafür zuständigen Stellen mit erhöhter Schärfe vorgegangen wird, da etwaige hierdurch verursachte Schäden im Einzelfalle nicht nur den engeren Betrieb selbst betreffen, sondern darüber hinaus sogar für die gesamte Volksgemeinschaft eine große Gefahr bedeuten.

c) Die Außenwelt.

Die unberechenbaren Gefahren, die dem Betrieb aus dem Verhalten der Außenwelt entstehen, sind meist einer gesetzlichen Regelung unterzogen worden. Zu erwähnen sind hier die gesetzlichen Maßnahmen gegen Diebstahl, Brandstiftung, Unterschlagung, Betrug usw. Ferner sind hierunter die Risiken zu fassen, die aus dem Verhalten organisierter Gruppen und Verbände, wie z. B. die früheren Gewerkschaften und Streikbewegungen, auf den Betrieb einwirken. Auch die un-

vorhersehbaren Veränderungen, die durch religiöse Gebote oder Sitten eines Standes verursacht werden, gehören hierzu. Es sei besonders an die Gebote der verschiedenen Religionsgemeinschaften auf dem Gebiete des Kleidungs- und Nahrungsverbrauchs erinnert. Ferner bedeuten jene Boykottbewegungen, die meist nationalen Charakter tragen und die die Fabrikation und den Absatz von bestimmten Produkten unterbinden, ein erhebliches Risiko für den jeweils betroffenen Wirtschaftszweig. Endlich können auch durch Revolutionen, Bürgerkriege, passive Resistenz u. ä. alle wirtschaftlichen Verkehrsverbindungen lahmgelegt werden, was wiederum nachteilig und verlustbringend auf die Unternehmung wirkt.

d) Die staatliche Ordnung.

Auch die vom Staat geschaffene Ordnung und ihre Erneuerung und Fortentwicklung kann einen Risikofaktor für die Einzelunternehmung darstellen. So ist es vor allem die staatliche Autorität, die den wirtschaftlichen Strom durch Gesetze und Verordnungen regelt, ja ganz sperrt. Letzteres bewirkt das Verschwinden der Produktion vom Markt, wie bei Ein- und Ausfuhrverboten, Erzeugungsverboten u. a., was dann wiederum eine Verlagerung des Konsums zur Folge hat. Während der eine Betrieb seine Tore schließen muß, sieht sich ein anderer, auf den sich die nunmehr überschüssige Nachfrage verlagerte, vor ganz neue Aufgaben gestellt. Er muß erkennen, ob dieser Andrang von Dauer ist und demzufolge eine Betriebserweiterung ratsam oder ob der Markt nur sucht und sich bald wieder verlagert. Damit werden durch staatliche Maßnahmen einerseits auf gewissen Gebieten Unternehmungen stillgelegt und zugleich Neugründungen ausgeschlossen. Ferner kann durch staatliche Eingriffe die Produktion verzögert werden, so daß eine rechtzeitige Lieferung unmöglich wird. Finanzpolitische Maßnahmen können plötzlich die Kosten erhöhen und damit ein Verlustrisiko in sich tragen. Auch die Handelsverbote mit den feindlichen Wirtschaften in Kriegszeiten, die unbedingten Ein- und Ausfuhrverbote, Verbote des Terminhandels u. a. führen zu großen innerbetrieblichen Veränderungen.

Hat eine staatliche Anordnung nur bedingten Charakter, dann besteht für den Betrieb die Möglichkeit der Ablehnung oder Genehmigung, damit kann sowohl die Fabrikation an sich unmöglich gemacht werden, wie auch nach Fertigstellung der Erzeugnisse eine Absatzgenehmigung verweigert werden kann. Aber auch die ausführenden staatlichen Beamten als Justiz- oder Verwaltungsorgane können Fehlentscheidungen herbeiführen, sei es absichtlich, vorsätzlich oder irrtümlich, die sich als Gerichtsirrtum, verkehrte Anwendung des Gesetzes, parteiliche Rechtsprechung usw. äußern.

Durch kriegerische Handlungen des Staates kann die Unternehmung verhindert sein, den in Aussicht genommenen Markt zu erreichen. Und zwar kann die Ware selbst beschlagnahmt werden, sei es auf dem Transport durch Kaperung oder im feindlichen Ausland, was damit in der Regel den völligen Verlust bedeutet. Durch Blockade, Transportverbote und Kampfhandlungen können Absatz- und Rohstoffmärkte verloren gehen.

Auch die Einwirkungen des Staates auf das Geld als allgemeines Tauschmittel, können für den Betrieb Risiken bedeuten. So können Zahlungsverbote, Beschlagnahme ausländischer Zahlungsmittel durch staatliche Devisenbewirtschaftung dem Schuldner die Erfüllung seiner Zahlungsverpflichtungen unmöglich machen.

Endlich sei daran erinnert, daß der Staat durch Einführung neuer bzw. Erhöhung — und auch Senkung bestehender Zölle, Steuern, Abgaben, Gebühren, Beiträge und Zuschüsse die Betriebspolitik beeinflussen kann, was damit ebenso ein Risiko einschließt. Die Aufhebung von Zöllen, das Ausbleiben von gewissen Förderungen (z. B. Exportzuschüsse) wirkt in jedem Falle auf die Kostenrechnung der Unternehmung.

e) Das Erzeugnis (Ware).

Bei einer Betrachtung des Erzeugnisses als Risikofaktor müssen wir von dessen Eigenschaften ausgehen, nicht etwa von den Faktoren der Umwelt. Die Gefahr einer Wertminderung im Verkehr hat also ebenso außer acht zu bleiben wie die Risiken, die dem Erzeugnis durch Natur, Mensch, Umwelt

und Staat drohen. Damit haben wir unsere Betrachtungen besonders auf die Beschaffenheit des Erzeugnisses (der Ware) selbt als Risikoquelle zu richten.

Aber bereits die Feststellung der Menge ist nicht immer einfach, ja manchmal unmöglich. Betrachten wir beispielsweise den Kauf von Holz am Stamm, Frucht am Halm oder ganzen Wald- und Landgebieten. Die hieraus folgende Festlegung des Kaufpreises ist mithin auch mehr oder weniger ungenau, so daß die Gefahr der mengenmäßigen Über- wie Unterschätzung besteht. Wenn dies auch Ausnahmefälle darstellen und in aller Regel eine genaue Festlegung der Menge möglich ist, so ist die Ermittliug der Qualität der Produkte weit schwieriger. Zunächst wird man versuchen, die das Erzeugnis zusammensetzenden Faktoren zur Bildung des Qualitätsbegriffes heranzuziehen. Sind sie rein rechnungsmäßiger Natur, so kann einer Ermittlung des Gehaltes an wertvollen Stoffen der Ausbeute oder anderer wirtschaftlicher Eignungen nichts im Wege stehen. In der Praxis beschränkt sich die Wertfeststellung z. B. bei Erzen, Metallen, Chemikalien, technischen Ölen und Fetten besonders hierauf. Andere Produkte werden nach ihrem Gebrauchswert festgelegt. Das größte Risiko aber besteht bei der Qualitätsfestlegung für Gegenstände, bei denen persönliche Gefühlsmomente eine Rolle spielen, wie bei Juwelen, Schmuck, Kunstgegenständen u. a. Auch die körperliche Unbeständigkeit des Erzeugnisses kann das Risiko im einzelnen verursachen, was sich vor allem in mengenmäßiger Hinsicht erkennen läßt, wie z. B. Verflüchtigen, Verrosten und Austrocknen. Bei anderen Waren besteht die Gefahr des Verderbens, was die Lagerung, den Versand und die Verteilung verteuern kann. Eine andere Gruppe von Produkten bildet nicht nur nach innen eine Gefahr der Vernichtung, sondern überträgt diese auf umlagernde Waren. Hierher gehören die leicht entzündbaren und explosiven Güter, giftige Chemikalien, Säuren, lebende Tiere usw., die nicht nur für die technischen Betriebseinrichtungen eine Gefahr darstellen, sondern auch den Menschen im Betrieb selbst bedrohen. Alle jene Maßnahmen, die die Unternehmung zum Schutze gegen diese risikobelastenden Objekte vornehmen muß, lassen die kostenerhöhende Wirkung des Risikos erkennbar werden.

2. Risiko und Betriebsentwicklung.

Zur weiteren systematischen Untersuchung der Wirkungen der einzelnen Risikofaktoren auf die Unternehmung wollen wir in Richtung der betrieblichen Entwicklung vorgehen. Dabei unterscheiden wir drei Hauptstufen: Finanzierung, Erzeugung und Absatz.

a) Gründung und Finanzierung.

Die Frage der Finanzierung spielt eine bedeutende Rolle bei der Gründung und damit bei der Kapitalbeschaffung einer Unternehmung. Hierbei ist natürlich vor allem auch die Rechtsform der Unternehmung wichtig. Das in einen Betrieb eingebrachte Kapital kann Fremd- oder Eigenkapital bzw. in vielen Fällen auch beides sein. In der Einzelfirma deckt sich Eigenkapital mit Unternehmerkapital. Bei den Personalgesellschaften (OHG, KG, St. G.) und bei den Kapitalgesellschaften (AG, KGaG und GmbH) — letztere sollen insbesondere größere Massen von Interessenten zu einem Unternehmen zusammenführen — sind die Haftungsverhältnisse besonders geregelt. Während bei der Einzelfirma der Besitzer mit seinem Gesamtvermögen haftet, ist bei den übrigen Gesellschaftsformen der Haftung jeweils eine entsprechende vertragliche oder gesetzliche Grenze gezogen.

Welche Gefahren drohen nun diesen Geldwerten? Einmal können sie zerstört werden oder verloren gehen, weiter können sie durch Valutaschwankungen (Valutarisiko) Verluste erleiden. Ist das Geld in Sachwerten angelegt, so drohen diesen wiederum die bekannten Gefahren wie Feuer, Diebstahl, Blitzschlag usw.

Handelt es sich nicht um Geld-, sondern um Sachwerte, so unterscheidet man innerhalb einer Unternehmung zwischen Anlagevermögen; das sind Gegenstände, die dauernd zum Geschäftsbetrieb der Unternehmung bestimmt sind, wie z. B.: Grundstücke, Gebäude, Maschinen etc. und Umlaufsvermögen, das sind Gegenstände, die nicht dauernd für den Geschäftsbetrieb bestimmt sind, sondern den Betrieb durchlaufen, wie Roh-, Halb- und Fertigerzeugnisse, Betriebsstoffe, Barmittel

usw. Wesentlich ist es nun beim Aufbau der Unternehmung, ein richtiges Verhältnis zwischen Anlage- und Umlaufsvermögen einerseits und Eigen- und Fremdkapital andererseits herauszufinden. Weiter ist auch die Zusammensetzung der Real- und Geldwerte und des Eigen- und Fremdkapitals zu beachten, wobei die Unterscheidung von Sach- und Geldwerten nicht identisch ist mit der in Anlage- und Umlaufsvermögen, da auch Roh-, Hilfs- und Betriebsstoff, Halb- und Fertigfabrikate usw. zu den Sachwerten zählen.

F. Schmidt bezeichnet dies als „Wertgleichheit in der Bilanz" und führt hierüber folgendes aus: „Der Grundsatz der Wertgleichheit von Aktiv- und Passivseite der Kapitaldisposition führt zu nahezu gleichen Folgerungen wie die Liquiditätsregeln. Wertgleichheit ist im Betriebe dann vorhanden, wenn alle Realwerte durch Eigenkapital, alle Geldwerte durch Geldkredite finanziert sind ... Ändern sich nämlich die Realwerte in bedeutenderem Ausmaß, so werden diese Wertänderungen ohne Schwierigkeiten überwunden, wenn das Eigenkapital sie auffängt. Man kann insbesondere schwere Wertminderungen der Krise durch Abbuchung von Eigenkapital ihrer Gefahr für den Betrieb entkleiden ... Die Wertgleichheit erweist sich ferner besonders vorteilhaft für den Betrieb, wenn große Wertänderungen in der Kaufkraft des Geldes vorliegen ... Das Prinzip der Wertgleichheit führt also dazu, Gewinne und Verluste aus Geldwertänderungen beim Produktionsbetrieb auszuschalten." [1])

Aus vorangegangenem kann man also erkennen, daß bereits vom Augenblick der Gründung einer Unternehmung ab sich die mannigfachsten Risiken in den Betrieb einschleichen können, die das Ganze dann ungünstig belasten und so oft ein vorzeitiges Ende herbeiführen. Auch die Frage der richtigen Bewertung der verschiedenen Betriebswerte ist hierbei zu beachten. Schmidt macht in Verbindung damit auf die Gefahr, die die Wertänderungen am ruhenden Vermögen in sich bergen, aufmerksam; d. h. auf die daraus folgende Scheingewinn- bzw. Scheinverlustrechnung. „Die gesonderte Verrechnung der Wertänderungen dient der Erhaltung der Produktionskraft der

1) Vgl. F. Schmidt: Einf. i. d. Betrbswl., S. 53 ff.

Betriebe, denn ihre Sonderung vom Umsatzgewinn bedeutet, daß als Gewinn nur soviel ausgeschüttet werden kann, als nicht notwendig ist zum Ersatz, der im abgesetzten Produkt enthaltenen Produktivkräfte jeder Art ... Wertänderung ist Teil der Vermögensrechnung und nicht Gewinn oder Verlust."[2]) Um diesen Gefahren auszuweichen, erscheint uns also eine Bewertung mit den Tageswerten am geeignetsten, da hier jegliche zeitlichen Wertänderungen wirkungslos werden.

Schließlich kommen wir zum Liquiditätsrisiko in der Gruppe der Finanzierungsrisiken. Es besteht für den Betrieb sowohl die Gefahr, daß er sich zu sehr verflüssigt, d. h. daß er zuviel flüssige Mittel tot in seiner Kasse liegen hat, anstatt sie aktiv in der Produktion mitarbeiten zu lassen, als auch, daß er sich im Gegenteil zu stark festlegt. Hier ist ein richtiges Verhältnis zu finden zwischen den sich entsprechenden aktiven und passiven Posten, d. h. kurzfristige und bare Mittel gegen kurzfristige Schulden und langfristige Forderungen gegen langfristige Schulden.

b) Aufbau und Erzeugung.

Nach der Gründung der Unternehmung folgt der allmähliche Aufbau und dann als nächste Entwicklungsstufe die Erzeugung, wobei in diesem Falle den industriellen Produktionsbetrieb im Auge haben. Wir wollen unter Erzeugung die Veränderungsvorgänge im Rahmen eines Betriebes verstehen, die für die Bedarfsdeckung vorgenommen werden. Das heißt also Formveränderung im Unterschied zu Orts- und Zeitveränderung beim Handel.

Durch die fortwährende technische Verbesserung konnten größere Mengen und bessere Güter für die Bedürfnisbefriedigung bereitgestellt werden; damit erkennen wir in der Technik einen wichtigen modernen Produktionsfaktor. Jedoch ist auch die planende und ordnende Tätigkeit des Menschen beim Einsatz der technischen Hilfsmittel zur Herstellung dauernden Einklangs zwischen Bedarf und Deckung nötig. Auf die Gefahren, die der Unternehmung von den in ihr arbeitenden Men-

---

2) Vgl. F. Schmidt: Einf. i. d. Btrbwl., S. 28 u. S. 100.

schen drohen, wurde bereits an anderer Stelle hingewiesen. Im einzelnen wäre nun zu den Risiken, die den technischen Hilfsmitteln oder durch dieselben der Produktion und damit im Endeffekt dem Betrieb drohen, noch einiges auszuführen.

Maschinen und sonstige Betriebseinrichtungen sind nicht nur einer Zerstörung durch Feuer, Explosion, Verwitterung usw. ausgesetzt, sondern sie können auch durch den allgemeinen technischen Fortschritt überholt und damit unbrauchbar und unrentabel werden. Die betrieblichen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe usw., sowie die Fertigfabrikate und dergleichen, die sich auf Lager vor bzw. nach der Produktion befinden, bieten wiederum Ansatzpunkt für unzählige Risikomöglichkeiten. Ein Teil dieser Risiken wurde von der Industrie auf den Handel abgeschoben, der die Lagerhaltung zum Zwecke des kontinuierlichen Nachschubs sowohl für die weiterverarbeitende Industrie als auch für den Konsumenten übernahm, so daß die folgenden Ausführungen vorwiegend auch für diesen Gültigkeit besitzen.

Wir müssen auch hier wieder die Gefahrenquelle in der Ware oder in dem Erzeugnis selbst oder in den Einflüssen der Außenwelt suchen. So kann man ohne Schwierigkeiten feststellen, daß die Lagerung von Benzin, Petroleum, Sprengstoffen usw. mit ganz anderen Risiken verbunden ist als etwa die Lagerung von Holz; während erstere Schäden durch Explosionen, Brände und Zerstörungen an den gesamten Lagerbeständen verursachen können, besteht bei letzterem z. B. das Risiko des Eintrocknens, Zerspringens usw. Andere Waren — um weitere Beispiele zu bringen — verlieren durch Lagern an Gewicht (z. B. Getreide) oder sie verrosten wie Maschinen oder verflüchtigen wie Äther u. ä. Bei bestimmten Warensorten ist eine Speziallagerung in Kühlhäusern und Konservierungsräumen nötig, um sie vor dem Verderben zu bewahren, wie wir dies bei der Einlagerung von Lebens- und Genußmitteln kennen. Wertvolle Artikel wie Schmucksachen, Gold und Diamanten werden in Tressorräumen vor Diebstahl gesichert. Technische Produkte, wie Maschinen und auch andere Gebrauchsgegenstände, besonders auch Modeartikel, veraltern bei langer Lagerung und erfahren dadurch Wertminderungen. Wir können hier, wie auch auf allen anderen Gebieten, eine

fast unendlich scheinende Kette von Risiken feststellen; neben alten und bekannten erscheinen ganz neuartige, die meist durch die technische Entwicklung mitgebracht wurden, oder auch solche, die aus einer neuen Kombination von bereits bekannten Risikofaktoren gebildet wurden.

c) Absatz und Vertrieb.

Der dritte und letzte Abschnitt im Betriebsablauf betrifft den Absatz und Vertrieb der erzeugten Produkte. Im wesentlichen wurden auch diese Betriebsfunktionen von einem anderen Wirtschaftszweig, nämlich vom Handel, übernommen und nur in einigen Fällen finden wir noch den sog. Fabriksseigenhandel. Als Absatz wollen wir die Übertragung von Gegenständen oder Leistungen entweder an andere Wirtschaftsbetriebe oder an den Verbraucher selbst verstehen[3]), während der Vertrieb noch die Werbung, den Kundendienst und das Marktsuchen umfaßt.

Im wesentlichen zeigen sich immer wieder die gleichen Risikoarten wie die oben bereits dargestellten. Neue Möglichkeiten bieten sich jedoch dann, wenn der Gegenstand, die Ware, über Entfernungen zum Versand kommt. Wir haben dann die Gruppe der sog. Transportrisiken vor uns, die besonders beim Seetransport als dem wohl am gefahrenreichsten akut sind.

Wenn für den Absatz der Erzeugnisse keine direkten Abnehmer vorhanden sind, d. h., wenn die Waren nicht für einen bestimmten Kunden hergestellt wurden, dann kommen sie auf den Markt, um so an den Verbraucher herangebracht zu werden. Damit schaltet sich dieser als weiterer Risikofaktor ein. „Eine Betrachtung des Risikofaktors ‚Markt' hat stets dessen beide Dimensionen im Auge zu behalten, die des Raumes und die der Zeit"[4]), schreibt Oberparleiter und kommt so zu den Begriffen des ‚örtlichen' und ‚zeitlichen' Marktrisikos, das ist die Abhängigkeit des Marktes, einmal von verschiedenen Orten in räumlicher Ausdehnung und dann seine Verbindung

3) Nicklisch bringt den Absatz im Zusammenhang mit dem Umsatz und bezeichnet ihn als die Stärke desselben. Vgl. a. a. O., S. 101.

4) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 101.

mit den zeitlichen Veränderungen. Damit soll aber nicht gesagt werden, daß jede Handlung am Markte sich in beiden Richtungen vollziehen muß. Nur in örtlicher Richtung arbeiten z. B. der Verkäufer, der eine Ware zu festen Preisen per sofort nach einem anderen Markte liefert, oder der Börsenhändler, der die örtliche Differenz an zwei verschiedenen Börsen ausnutzt, während der Terminhändler das zeitliche Moment beachtet. Die meisten Markttätigkeiten vollziehen sich jedoch in beiden Richtungen, so der Verkauf über Distanz, z. B. bei Ex- und Importabschlüssen für später zu liefernde Ware.

Nun besteht das Risiko des Marktes entweder darin, daß der Gegenstand vom Markte nicht mehr aufgenommen wird, etwa infolge Veralterung, technischer Überholung, oder daß von Seiten der Produktion der Nachschub z. T. oder gar nicht mehr funktioniert, wie z. B. durch Kontingentierung mit Hilfe von Bezugsscheinen oder Verknappung von Rohstoffen, ferner durch schlagartig auftretende Nachfragen in Notzeiten, Krieg u. ä. Mit anderen Worten, es handelt sich hier um Formen des Absatz- bzw. Beschaffungsrisikos, denn in unserer arbeitsteiligen Wirtschaft bedeutet der Absatz für die eine Produktionsstufe zugleich die Beschaffung für die nächste.

In diesem Zusammenhange spielt endlich auch das Geld als allgemeines Tauschmittel eine bedeutende Rolle; so bringt ein falsch gesteuerter Geldmarkt oft nicht unerhebliche Risiken mit sich. „Diese der Geldwirtschaft eigentümliche Doppelgestalt des Verkehrsobjektes legt es nahe, unter dem Begriffe des Marktrisikos alle Gefahren des Verlustes und des Gewinnentganges zusammenzufassen, die der Betriebswirtschaft aus der räumlich und zeitlich verschiedenen Tauschwertbildung der Waren, der Leistungen und des Geldes drohen.“[5]) Dieses Tauschwertrisiko kann sich also einmal auf das Erzeugnis selbst beziehen, was sich in einer Veränderung des Tauschwertes dieser bestimmten Produkte gegenüber allen anderen Gütern zeigt, während eine Kaufkraftverschiebung des Geldes alle Waren erfaßt. Ein weiteres Risiko besteht für die Unternehmung darin, daß nach Abschluß eines Vertrages, unter Zugrundelegung einer bestimmten Kostenrechnung, die Markt-

5) Vgl. Oberparleiter, a. a. O., S. 103.

preise fallen oder die Lage des Marktes falsch vorausgeschätzt wurde.

Stellt es eine Unternehmung im besonderen auf diese Marktveränderungen ab, d. h. wird bei Käufen oder Verkäufen ein entsprechendes Steigen oder Sinken der Marktpreise erwartet, so handelt es sich um sog. Spekulationsgeschäfte, die ein Spekulationsrisiko bedingen. Seit Abschaffung der Termingeschäfte in Deutschland ist aber das Spekulationsgeschäft und das damit verbundene Risiko stark zurückgegangen.

Ändert sich der Tauschwert des Geldes, so sprechen wir von einem Geldwert- oder Valutarisiko, was nach Hellauer einmal „die Gefahr an Forderungen oder an Schulden oder an inländischem Besitz durch eine Wertveränderung desselben Verlust- oder Gewinnentgang" zu erleiden bedeutet; und zum zweiten „die Gefahr eines Verlustes oder Gewinnentganges an ausländischen Geldbeträgen, die man in festgesezter Höhe zu fordern oder zu leisten hat oder die man besitzt (oder als Ware umsetzt) in folge einer Wertveränderung derselben".[6]) Mit dem Marktrisiko hängen endlich alle jenen Risiken zusammen, die sich aus dem Vertragsverkehr entwickeln. Dies gilt vor allem dann, wenn einer der Vertragspartner, entweder der zur Warenlieferung verpflichtete oder der zur Abnahme und Zahlung verpflichtete Partner des Vertrags seinen Erfüllungsverpflichtungen nicht nachkommen kann oder will. Dieses Erfüllungsrisiko hängt eng zusammen mit dem Grundsatz von Treu und Glauben. Ein Betrüger geht von allem Anfang an einen Vertrag nur ein, um den anderen zu schädigen, es fehlt also jeder Erfüllungswille. Bestand jedoch anfangs auf beiden Seiten der Wille, den Vertrag zum Abschluß und zur Wirkung kommen zu lassen, so kann eine zeitliche Veränderung des Marktes oder auch der innerbetrieblichen Verhältnisse, sowohl auf Seiten des Käufers wie des Verkäufers eine Wandlung herbeiführen. Auf diesem Gebiete wurde besonders durch die Gesetzgebung versucht, Klarheit zu schaffen. Sucht eine Unternehmung mit Hilfe der Rechtsgewalt solche Situationen zu lösen, so bringt dies das Prozeßrisiko mit sich.

---

6) Vgl. Hellauer: Valuta und Geldwertrisiko in ZfB, 4. Jg., H. 7.

Wenn eine Unternehmung gezwungen ist — sei es als industrieller Produktionsbetrieb oder als Handelsbetrieb — seine Erzeugnisse im Wettkampf gegen eine starke Konkurrenz auf dem Markt abzusetzen, so muß sie zur Unterstützung hierzu eine mehr oder weniger starke Werbetätigkeit entfalten. Auch bei völlig neuen Waren bedarf es der Werbung, um den Bedarf von Seiten der Konsumenten überhaupt erst zu wecken. Der Faktor Werbung ist bei vielen Betrieben sehr bedeutend und macht oft einen hohen Prozentsatz der Kosten aus. Die Gefahr, daß diese Kosten nicht hereingeholt werden, bezeichnet man als Werberisiko. Das Risiko kann nun darin bestehen, daß die Menschen, die die Werbung vornehmen, ungeeignet sind, daß die Werbemittel nicht dem Zweck entsprechen und, daß das Produkt untauglich ist. Es muß den Betrieben gelingen, mit Hilfe ihrer Werbung bei den Verbrauchern ein Interesse für ihre Waren zu erwecken, ferner den entstandenen Bedarf zu befriedigen und andauernd aufrechtzuerhalten. Hierbei ist eine genaue Marktkenntnis von Wichtigkeit; aufbauend auf einer Marktbeobachtung wird die Unternehmung versuchen, die zukünftige Gestaltung von Angebot und Nachfrage zu erkennen. Falsche Vorausschätzungen führen fast immer zu Verlusten, „wie ja schließlich jedes zum Schadensfall werdende Risiko ein von der menschlichen Voraussicht nicht mit Gewißheit erwartetes Ereignis darstellt".[7]) Auch wenn die zur Werbung verwandten technischen Einrichtungen im Einzelfalle nicht zutreffend sind, kann es zum Schaden für den Betrieb kommen. Zum Beispiel kann manchmal eine persönliche Reklame durch Vertreter von Haus zu Haus besser geeignet sein als eine Zeitungsanzeige. In anderen Fällen eignet sich vielleicht besonders ein Werbefilm oder ähnliches. Es ist auch an die spezielle Umgebung der in Frage kommenden Konsumenten zu denken, auf ihre religiöse und nationale Einstellung ist Rücksicht zu nehmen. Die Werbemittel können ferner durch Einwirkungen der Natur zerstört werden — Plakate verregnen und verwittern zum Beispiel —, die staatliche Ordnung kann sie als unsittlich oder staatsfeindlich durch eine gewisse Zensur ablehnen oder be-

7) Oberparleiter: a. a. O., S. 139.

schlagnahmen. Wenn schließlich das Erzeugnis selbst minderwertig ist, dann war auch jede Reklame zwecklos, die Verbraucher werden die Täuschung erkennen, und die Ware wird bald vom Markt abgelehnt werden. Im Einzelfalle richtet sich die Höhe des Werberisikos nach den jeweils aufgewandten Werbekosten im Verhältnis zur Betriebsgröße und -ansehen.

Eine umfassende Bedeutung für das gesamte Betriebsleben hat schließlich das Kreditrisiko. Wir wollen es hier im Zusammenhang mit dem Absatz bzw. Markt darstellen, es sei jedoch darauf hingewiesen, daß die Kreditgebarungen bereits bei der Gründung und Finanzierung sowie während des gesamten Betriebslebens für die Unternehmung große Bedeutung haben. Auf dem Gebiete der Kreditwirtschaft sind die aus Gläubiger- und Schuldnerverhältnissen entspringenden Risiken zu beachten, also alle Gefahren, die aus Kreditgewährung und -inanspruchnahme entstehen können. Im Mittelpunkt unserer Betrachtungen wird also ebenfalls hier der Markt stehen, und zwar besonders der Geld- und Kapitalmarkt. So kann der Geldmarkt zunächst durch Veränderungen des Zinssatzes auf den Betrieb einwirken. Wenn nämlich der Zins sinkt, so werden jene Betriebe, die zu hohem Zinsfuß Kredit in Anspruch nahmen, im Nachteil sein, d. h. sie werden gegenüber jenen, die mit billigerem Kapital arbeiten, Verluste erleiden. Steigt hingegen der Geldwert, was für die Unternehmung von größerer Bedeutung ist, so führt dies zu einer Erhöhung der Kosten jener Betriebe, die mit einem großen Anteil Fremdkapital arbeiten.

Von Wichtigkeit im Bereich der Kreditwirtschaft erscheint uns das Dubiosen-Risiko, als „die Gefahr der Uneinbringlichkeit von Forderungen".[8]) Das Dubiosen-Risiko ist in erster Linie Erfüllungsrisiko. Nun braucht keinesfalls immer der wirtschaftliche Niedergang des Schuldners hierzu zu führen, sondern mangelnder Wille und versäumte Zahlungstermine können z. B. auch die Ursache sein. Wir können nun mit Oberparleiter ein aktives und ein passives Kreditrisiko unterscheiden, wobei wir unter ersterem jene Gefahren verstehen wollen, die aus der Hingabe von Krediten entstehen (beson-

8) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 134 u. S. 137.

ders die Dubiosen-Risiken), während letzteres die Gefahren aus hereingenommenen Krediten umfaßt. „Eine Wechselwirkung zwischen dem aktiven und passiven Kreditrisiko besteht in der Hauptsache als Gefahr einer Nichterfüllung eigener Kreditverpflichtungen infolge des Ausbleibens erwarteter Eingänge.“[9]) Die Einzelunternehmung wird vor allem die Gefahren, die ihr durch das Kredit-Risiko erwachsen, nicht unterschätzen dürfen; der Schuldner, der einen aufgenommenen Kredit nicht zurückzahlt, bringt damit sein Ansehen und das Vertrauen in seine Unternehmung zum Sturze, was große Folgen, wie z. B. die Entziehung von Bankkrediten usw. haben kann, während auf der anderen Seite die Privatwirtschaft des Gläubigers stark erschüttert werden kann.

Mit folgender systematischen Darstellung, die uns einen Überblick über die verschiedenen Risiken vermitteln soll, wollen wir die Betrachtung der Einzelrisiken abschließen.

Entwicklungsstufe des Betriebes:	Risikoart:	Risikoquelle:
Gründung u. Finanzierung	Risiko des Verlusts u. Vernichtung von Geld- u. Sachwerten	bes. Natur u. Mensch
Gründung u. Finanzierung	Risiko der Geldwertschwankungen	bes. staatl. Ordnung
Gründung u. Finanzierung	Fehlinvestitionsrisiken (Überkapitalis. und Kursrisiko)	bes. Mensch
Gründung u. Finanzierung	Kreditrisiken	bes. Mensch
Gründung u. Finanzierung	Liquiditätsrisiken	bes. Mensch
Aufbau u. Erzeugung	Ri. d. Zerstörg. u. Beschädig. d. Betriebs, der Einrichtung usw.	bes. Mensch u. Natur
Aufbau u. Erzeugung	Ri. d. staatl. Eingriffe i. d. Produkt. aus soz.- od. wirtsch.-pol. Gründen	bes. staatl. Ordnung
Aufbau u. Erzeugung	Ri. d. menschl. Unvollkommenheit	bes. Mensch
Aufbau u. Erzeugung	Ri. d. techn. Prod.-Mittel	bes. Mensch u. Natur
Aufbau u. Erzeugung	Ri. d. Roh-, Halb- u. Fertig-Fabrik. (z. B. Preis-, Qualitäts-, Quantitäts-, Bearb.- u. Lagerrisiken)	bes. Natur u. Mensch, staatl. Ordnung, Außenwelt

9) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 134 u. S. 137.

Fortsetzung:

Entwicklungsstufe des Betriebes:	Risikoart:	Risikoquelle:
Absatz und Vertrieb	Ri. d. Verluste od. Beschäd. d. abzusetz. Erz.	bes. Natur u. Mensch
Absatz und Vertrieb	Ri. d. staatl. Eingriffe i. d. Absatz (z. B. durch Zölle, Kontingente, Beschlagnahme, gesundh.- u. sicherpol. Maßnahm.)	bes. staatl. Ordnung
Absatz und Vertrieb	Ri. d. Marktveränderungen (z. B. Mode-, Konjunktur-, Struktur- und Bedarfsänderungen)	bes. Mensch u. Gesellschaft
Absatz und Vertrieb	Preis- u. Qual.-Risiken	bes. Mensch u. Erzeugn.
Absatz und Vertrieb	Werberisiken	bes. Mensch, staatl. Ordnung
Absatz und Vertrieb	Transportrisiken	bes. Mensch u. Natur
Absatz und Vertrieb	Absatzkreditrisiken	bes. Mensch, staatl. Ordn. u. Gesellschaft

3. Risikopolitik.

Die Erkenntnis, daß im Wirtschaftsleben die verschiedensten Risiken vorhanden sind, zwingt die Unternehmung, entsprechende Gegenmaßnahmen zu ergreifen, d. h. unter Übernahme der Gefahr zu handeln oder durch Anpassung dieselbe zu mindern, ferner zu versuchen, die Gefahr zu umgehen und endlich ganz von der gefährlichen Tätigkeit zurückzutreten. Es kommt somit auf ein rechtzeitiges Erkennen der verschiedenen Risikomöglichkeiten an, um alle jene Maßnahmen treffen zu können, die zur Verhütung oder Verringerung der Risiken beitragen sollen. Dies fassen wir zusammen unter dem Begriff Risikopolitik. Die Voraussetzung aller Risikopolitik im Betriebe ist das sog. „Risikobewußtsein". Denn, wer in der Wirtschaft „Risiken übernimmt, ohne sich ihrer bewußt zu werden, führt nicht Geschäfte, sondern wird von ihnen geführt".[10]) Wer sich also der ihm bevorstehenden Risiken bewußt ist, wird bei ihrem Eintritt nicht so kopf- und planlos handeln, wie derjenige, der sie unbewußt übernimmt.[11]) Da man aber nur solche Risiken erkennen kann, die im voraus zumindest zum Teil bestimmbar sind, also jene, die sich mit unserem weiter vorn gebildeten Begriff „Risiko" decken, kommen auch nur diese für die folgenden Betrachtungen in Frage.

Durch jedes akut werdende Risiko wird der Wirtschaftsablauf gestört. Da das Wesen der Wirtschaft aber darin besteht, möglichst rationell die nötigen Güter für die Bedarfsdeckung bereitzustellen, so kann die Wirkung der Risiken nur in einer Störung dieser ökonomischen Grundsätze bestehen, d. h. durch eintretende Risiken werden entweder die Kosten gesteigert oder die Erträge gesenkt. Die Einzelunternehmung muß nun keinesfalls alle Risiken des Wirtschaftsverkehrs selbst behalten. Sie kann sie vielmehr zum Teil oder voll-

---

10) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 99.

11) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 146: „Als Risikobewußtsein soll dabei noch nicht die Erkenntnis der möglichen Schadenshöhe und des Grades der Wahrscheinlichkeit gelten, sondern lediglich das Bewußtsein vom Bestehen der Gefahr überhaupt."

kommen abwälzen auf Vertragspartner oder Dritte, und endlich im Betrieb selbst entsprechende Gegenmaßnahmen treffen.

Ein Sonderfall verdient jedoch zuvor Beachtung. Es ergibt sich nämlich die Möglichkeit, daß bei wirtschaftlichen Handlungen neben dem Risiko des Verlustes zugleich die Chance eines Gewinnes besteht. Wir müssen hier besonders unterscheiden zwischen: 1. dem Mengen- und Qualitätsrisiko, das nur nach der negativen Seite ausschlägt, und 2. dem Wertrisiko, daß nach beiden Seiten wirkt, wodurch also, bei Betrachtung eines größeren Zeitraumes, im ganzen ein Ausgleich in sich möglich ist. Oberparleiter stellt in diesem Zusammenhang fest, daß eine gleichzeitige Gewinnchance fast ausschließlich in den Bereich des Marktrisikos fällt. „Eigentümlich ist dem Marktrisiko, daß ihm innerhalb jener Spannweite des abstrakten Gewinnentganges ... die Möglichkeit eines unerhofften Gewinnes gegenübersteht, während eine derartige Seite positiven Wesens andere Risiken nicht auszeichnet."[12]) Von Bedeutung ist dieser nicht erhoffte Gewinn also beim Organisations-, Preis-, Valuta- und Geldwertrisiko, hier handelt es sich um Schwankungen, die sowohl nach der Seite des Verlustes als auch des Gewinnes ausschlagen können.

a) Die vorbeugenden Maßnahmen.

Nachdem sich der Betrieb eine möglichst weitgehende Kenntnis der verschiedenen Risikofaktoren und -quellen sowie ihrer Wirkungen verschafft hat, erscheint als das einfachste und gegebenste Mittel zur Verhütung von Gefahren die Vorbeugung, mit dem Zwecke einer Schadenabwendung oder -minderung. Die vorbeugenden Maßnahmen können: 1. vom Betrieb selbst, 2. von zwischenbetrieblichen Zusammenschlüssen und 3. von staatlichen Körperschaften vorgenommen werden.

Bedeutungsvoll für die innerbetriebliche Risikopolitik ist vor allem eine gute und zweckentsprechende Organisation. Dazu gehört eine fortlaufende Überwachung, sowohl der technischen wie der kaufmännischen Betriebssphäre, wie z. B.

---

12) Vgl. Oberparleiter: a. a. O., S. 145.

die Kontrolle der Fabrikate durch Prüfungsstellen, die Beobachtung der Arbeitsvorgänge durch fachkundige Meister, die Wahl der richtigen Maschinen und deren günstigte Aufstellung. Ferner muß der Betrieb gegen von außen eindringende Risiken durch entsprechende Maßnahmen geschützt werden; die hierzu nötigen Wachen und Schutzmaßnahmen müssen organisiert werden. Ein Betrieb ohne sachgemäße Kontrolle des Ein- und Ausgangsverkehrs durch Pförtner und Posten ist heute kaum mehr denkbar. In anderen Fällen ist nämlich Saboteuren und Spionen die Möglichkeit gegeben, die Betriebe zu schädigen, was sich in Betriebsstockungen und -zusammenbrüchen zeigt. Von den für Spionageabwehr verantwortlichen staatlichen Stellen wird geradezu darauf gedrungen, daß der Betrieb in besonders gefährdeten Zeiten und bei Vorliegen wehrwichtiger Arbeiten geeignete Sicherheitsmaßnahmen ergreift. In diesem Sinne wirkt auch der Werkschutz, der in den Fällen der Gefahr sich für die Sicherheit von Menschen und Betrieb einsetzt.

Weiter wollen wir kurz auf jene innerbetrieblichen Sicherheitsmaßnahmen hinweisen, die uns alle mehr oder weniger zu einer Selbstverständlichkeit geworden sind. So sind die Schutzvorrichtungen an Transmissionen, die Abschirmungen von Hochspannungsanlagen, der Bau feuersicherer Räume und Schränke, weiter die Konstruktion besonderer Sicherheitsschlösser und Alarmvorrichtungen zur Sicherung von wertvollen Gegenständen, der Bau stabiler Fundamente für Maschinen usw., allgemein bekannt. Es ist eine lange Kette von Sicherungsmaßnahmen, die im Laufe der Zeit zum Schutze der Betriebe herausgebildet wurden und als deren letztes Glied etwa auch der Blitzableiter auf dem Dache des Werkes zu nennen wäre.

Die Beobachtung der Marktlage, des Kundenkreises und der Konkurrenz gehören in den kaufmännischen Betriebsbereich. Da der Markt dauerden Schwankungen unterworfen ist, die sich sowohl nach der positiven wie nach der negativen Seite hin äußern können, muß die Unternehmung eine fortlaufende Konjunkturbeobachtung betreiben, um etwaigen Schäden möglichst ausweichen zu können. Es gilt neben der Beachtung der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung auch

die der eigenen Branche und der Unternehmung selbst zu überwachen.

Eine gewisse Ergänzung findet die Konjunkturbeobachtung in der Marktnalyse. Diese besteht im wesentlichen in einer Erforschung des Bedarfs und seiner etwaigen Änderungen, um daran die Erzeugung, vor allem über größere Zeiträume, zu orientieren. Gegenstand der Erforschung bildet ferner der Vertragspartner, seine Zuverlässigkeit, sein Erfüllungswille und -vermögen. Auch über die Produkte selbst und das von ihnen ausgehende Risiko muß die Unternehmung im klaren sein, was eine gute Warenkenntnis erfordert, sowie eine Beachtung der zeitlichen und räumlichen Einwirkungen auf die Güter usw.

Über den Kundenkreis geben hierfür geschaffene Institute — wie z. B. die „Creditreform" — umfassende Auskünfte, von denen die Unternehmung in allen Zweifelsfällen Gebrauch machen kann, um so die etwa bei schwankenden Kunden entstehenden Gefahren zu erkennen und abzuwenden. Eine intensive Beobachtung der Konkurrenz soll vor allem verhindern, daß die Unternehmung rückständig wird, d. h. daß ihr Fabrikationsgang veraltet, mit der Entwicklung nicht Schritt hält, und damit das Ganze dem sicheren Ende entgegengeführt wird.

Da es gewisse Risiken gibt, die nur über den Markt und damit durch die Außenwelt auf die Unternehmung einwirken, gegen welche der Einzelbetrieb aber oft machtlos ist, hat man es sehr bald schon in Form von zwischenbetrieblichen Zusammenschlüssen versucht, hiergegen Schutz zu finden. Wo keine Monopolstellung bestand, die das Beschaffungs- und Absatzrisiko und damit das Marktrisiko zurückdrängte, kam es zur Bildung von Kartellen, Konzernen und ähnlichen, die jedoch weniger die Nachfrage als vielmehr das Angebot zu beeinflussen suchten. Durch Konditions-, Preis- und Gebietskartelle wurden so der Einzelunternehmung das Preis- und Absatzrisiko u. a. weitgehend verringert.

Schließlich bleiben noch die Vorbeugungsmaßnahmen des Staates bzw. seiner Einrichtungen zu erwähnen. Da die Erhaltung des menschlichen Lebens und der Bestand der wirtschaftlichen Objekte nicht nur für den Einzelnen bzw. für den Betrieb von Bedeutung ist, sondern vor allem auch die Gesamtheit des Volkes und damit den Staat selbst interessiert,

lagen entsprechende Eingriffe zur Verhütung von Schäden sehr nahe. Wir wollen nur auf die Maßnahmen der staatlichen Bau-, Gesundheits-, Sicherheits- und Luftschutzpolizei hinweisen; auf die umfassenden gesetzlichen Bestimmungen, die zum Teil im Bürgerlichen Gesetzbuch, im Handelsgesetzbuch oder in speziellen Sondergesetzen dargestellt sind, wird später noch zurückzukommen sein.

b) Die Risikoverteilung.

Zur betrieblichen Risikopolitik gehört ferner eine entsprechende Risikoverteilung, was in keinem Falle mit Risikoteilung zu verwechseln ist, die eine Aufteilung des Risikos auf mehrere Unternehmungen bezweckt. Die Verteilung kann in örtlicher, zeitlicher, sachlicher und persönlicher Hinsicht erfolgen. So kann besonders bei Lagerung und Verwendung von Explosivstoffen, Pulver und Benzin, durch eine örtlich günstige Verteilung der Läger und gefährdeten Arbeitsstellen, wozu noch eine besondere Markierung derselben kommen kann, das Explosions- und Brandrisiko gemindert werden.

Auf der anderen Seite kann aber auch durch örtliche Verteilung der Kredite, etwa in verschiedenen Ländern und Gegenden, was z. B. bei landwirtschaftlichen Krediten maßgebend sein kann, dieses Risiko verringert werden. Ebenso kann eine Unternehmung ihr Beschaffungs- und Absatzrisiko dadurch örtlich verteilen und damit einschränken, daß sie einmal von verschiedenen Lieferanten bezieht und zum anderen für einen möglichst ausgeglichenen Kundenkreis sorgt.

Bei der zeitlichen Verteilung der Risiken ist an eine richtige Lagerhaltung zu denken, d. h. keine übervollen Lager in Form der „Hamsterei", so daß der Überblick verloren geht, dagegen ein dem Produktionsbedarf genauestens angepaßter Vorrat, unter Beachtung des stets nötigen „Eisernen Bestandes". Maschinen und Teile aller Art sind so zu bestellen, daß sie bei Bedarf vorhanden sind, wobei vor allem auf die teilweise recht langen Lieferfristen zu achten ist.

Um die Gefahr der Illiquidität einer Unternehmung zu bannen, ist auch eine richtige zeitliche Verteilung der Fristen von Forderungen und Schulden von Wichtigkeit, weshalb sich

möglichst langfristige Forderungen und Schulden und kurzfristige Forderungen und Schulden entsprechen sollen".[13])

Sachlich kann eine Risikoverteilung vorgenommen werden, z. B. durch eine sich ergänzende Produktion (so bei Saisonrisiko). Eine Unternehmung wird beispielsweise neben Motor- und Fahrrädern zur Kompensation auch Näh- und Schreibmaschinen herstellen. Weiter kann sich ein Betrieb in verschiedenen Wirtschaftsbranchen interessieren und so, etwa wie beim Handel, Produkte der verschiedensten Industrien in einem Sortiment führen. Die Industrie kann als Ausgleich in ruhiger Zeit etwa für kommenden Bedarf auf Lager arbeiten, welche Möglichkeit für den Handel, der einen kontinuierlichen, ausgeglichenen Absatz erstrebt, nicht besteht.

Bei der persönlichen Risikoverteilung hat u. a. die Frage des Arbeiterersatzes eine Bedeutung. Der Betrieb muß für den nötigen Nachwuchs sorgen, er muß seine Leute vielseitig ausbilden, damit bei einem etwaigen Ausfall an einem Arbeitsplatz eine Ergänzung bzw. Übertragung von einem anderen möglich ist.

Ebenso können wir auch beim Kreditrisiko von einer persönlichen Verteilungsmöglichkeit reden, insofern nämlich die Kreditierung an verschiedene Personen in kleineren Summen vorgenommen wird, im Gegensatz zu großen Beträgen an nur wenige. Hiermit kann das Risiko gemindert werden und als Folge davon auch die etwa eintretenden Schäden. Aus der Zahlungsunfähigkeit eines großen Schuldners können sich für die Unternehmung ernste Gefahren entwickeln, dagegen ist bei mehreren kleinen Schuldnern stets noch eine gewisse Ausgleichsmöglichkeit gegeben.

Alle diese Maßnahmen, die eine Schadenverhütung bzw. -verminderung zum Zwecke haben, sei es nun, daß sie vom Staate, von Vereinigungen, von der Einzelunternehmung aus vorgenommen werden, oder daß sie eine Verteilung der Risiken in örtlicher, zeitlicher, sachlicher und persönlicher Hinsicht anstreben, können aber, wie die Erfahrung gezeigt hat, nicht sämtliche Risiken ausschalten und zum andern ge-

---

13) Vgl. hierzu die Ausführungen über das Prinzip der Wertgleichheit auf Seite 76/77.

wisse Arten allenfalls mindern. So ließen sich die Naturgewalten, trotz aller technischen Entwicklung besonders auch auf dem Gebiete der Sicherheitseinrichtungen, vom Menschen nicht restlos bezwingen. Trotz feuerfester Bauweise entstehen immer wieder Brände, und auch bei Verwendung von Sicherungen gegen Blitzschlag kann es zur Katastrophe kommen. Wir werden immer mit Unfällen und Schäden auf dem Gebiete des Verkehrswesens zu rechnen haben, selbst wenn zu den technischen Hilfsmitteln, wie Signalanlagen, Kompaß u. ä. noch viele neue hinzukommen werden. Wissenschaft und Technik helfen mit, Gefahren auszuschalten, bringen jedoch zugleich ungewollt neue zur Wirkung. So bleibt also immer ein Gefahrenrest bestehen, gegen den die Unternehmung mit anderen Mitteln vorgehen muß.

c) Der Risikoselbstbehalt.

Um diesen unberechenbaren Risiken zu begegnen, bietet sich zunächst der Risikoselbstbehalt und als Folge die Schaffung der nötigen Rücklagen. Diese risikopolitischen Maßnahmen sollen vor allem gegen Gefahren angewandt werden, die aus falscher Unternehmungsform, verkehrter Finanzierung, ungeeignetem Standort und unpassender Organisation entstehen können.

Der Risikoselbstbehalt, auch manchmal „Selbstversicherung" genannt, besteht nun im Aufsparen von Mitteln, um daraus die Bildung von Rücklagen vorzunehmen, die im Notfalle eingesetzt werden sollen. Es müssen also sozusagen in guten Zeiten Beträge auf die Seite gelegt werden, die dann zum Ausgleich zur Verfügung stehen sollen. Da aber der Gefahreneintritt im voraus nicht absehbar ist und die Gefahr somit auch dann schon entstehen kann, wennn erst mit dem Sparen begonnen wurde, so bildet dies einen großen Unsicherheitsfaktor für die Unternehmung. Zum Sparen gehört nun einmal Zeit, und je größer der Betrag, der im Schadensfall aufgebracht werden muß, um so länger die Zeit des Sparens. Ferner werden diese zum Zwecke des Risikoausgleichs gebildeten Rücklagen meistens in irgendeiner Form im Betrieb eingesetzt, d. h. sie arbeiten als Maschinen oder sonstige Einrichtungen im Be-

triebe mit. Im Schadensfalle stehen also doch keine flüssigen Mittel zur Verfügung, so daß ihr eigentlicher Zweck damit verfehlt wird.

Damit hätten wir von dieser Art der Risikopolitik bis jetzt nur Nachteiliges festgestellt. Dem stehen aber einige Vorteile gegenüber. Besonders bei mehr oder weniger regelmäßig auftretenden kleineren Risikoereignissen dürfte der Selbstbehalt am Platze sein. Als Beispiel denken wir an folgenden Fall: In einem Betrieb der Maschinenindustrie stellen sich auch bei vorsichtigster Wartung der Einrichtungen in regelmäßig fast genau sich wiederholenden Zeiträumen kleinere Schäden ein, die jedoch zur Betriebsstörung führen. An Hand der Erfahrungen der Vergangenheit hat man nun eine besondere Rücklage gebildet und auch für die nötigen Ersatzeinrichtungen gesorgt, ohne erst eine Fremdversicherung einzuschalten, die das Ganze nur komplizieren könnte, anstatt schnellere Hilfe zu bringen.

Vorteilhaft für den zur Risikodeckung sparenden Betrieb dürfte es ferner sein, daß er im Ernstfalle nicht von irgendwelchen anderen Betriebswirtschaften — etwa seiner Versicherung — abhängig ist. Er braucht somit die Gebarungen dieser Institutionen nicht zu verfolgen und verliert kein Geld, z. B. durch Unstimmigkeiten bei denselben.

d) Die Risikoabwälzung.

Jene Risiken, die die Unternehmung nicht selbst behalten will oder kann, sucht sie auf andere Wirtschaften oder Hilfswirtschaften abzuwälzen. Damit kommen wir zu einem weiteren Faktor der Risikopolitik, nämlich der Risikoabwälzung, und zwar einmal der unentgeltlichen (z. B. durch Vertrag) — hier kann jedoch die Risikoprämie im dementsprechend höheren Preis enthalten sein — und zum anderen der entgeltlichen (z. B. durch Versicherung).

Mit der Entwicklung des Vertragsverkehrs mußten auch die nötigen Maßnahmen über die damit verbundenen Vertragsrisiken gefunden werden. Es mußte vor allem eine Grenze gezogen werden, bis zu welcher bzw. von wo ab das Risiko von einem Vertragspartner auf den anderen übergeht, da es sonst

mit der Zeit zu einer Vergewaltigung der wirtschaftlich Schwächeren durch die Stärkeren gekommen wäre. Hier griff der Staat ein, indem er sich im Rahmen des BGB und ferner in einem besonderen Gesetzbuche für die Wirtschaft, dem HGB, sowie auch in besonderen Gesetzen und Verordnungen die nötige Handhabe schuf.

Im Vordergrund stehen die Rechtsvorschriften über den Kaufvertrag. Der § 446/1 BGB bestimmt: „Mit der Übergabe der verkauften Sache geht die Gefahr des zufälligen Unterganges und einer zufälligen Verschlechterung auf den Käufer über." Der Gesetzgeber beachtet also nicht nur das Risiko der vollkommenen Vernichtung, sondern auch einer möglichen teilweisen Verschlechterung. An sich bedeutet diese Vorschrift eine Entlastung des Verkäufers, der nach Übergabe des Gegenstandes von allen Verpflichtungen befreit sein soll. Noch keine Rede ist hier von der die Übergabe etwa in Anspruch nehmenden Zeit, wie dies beim Verkauf über Distanz der Fall ist. Über diesen sogenannten Versendungskauf ist in § 447 BGB folgendes bestimmt: „Versendet der Verkäufer auf Verlangen des Käufers die verkaufte Sache nach einem anderen Orte als dem Erfüllnugsorte, so geht die Gefahr auf den Käufer über, sobald der Verkäufer die Sache dem Spediteur, dem Frachtführer oder der sonst zur Ausführung der Versendung bestimmten Person oder Anstalt ausgeliefert hat." Unter dem Erfüllungsort ist hierbei der Sitz des Verkäufers zu verstehen. Die Gefahrenübertragung auf den Frachtführer, wie Eisenbahn, Spediteur usw., und die daraus sich ergebenden Rechtsverhältnisse sind in besonderen Gesetzen geregelt.

Eine spezielle Regelung findet ferner der Handelskauf in § 373/1 HGB: „Ist der Käufer mit der Annahme der Ware im Verzuge, so kann der Verkäufer die Ware auf Gefahr und Kosten des Käufers in einem öffentlichen Lagerhaus oder sonst in einer sicheren Weise hinterlegen." Mit dem Annahmeverzug des Käufers wird also das Risiko vom Verkäufer weggenommen, obwohl die Ware dem Käufer noch nicht übertragen wurde. Ähnliche Bestimmungen finden wir auch über den Verkäuferverzug.

Gelegentlich mag es auch vorkommen, daß es einem Vertragspartner gelingt, das Risiko auf den anderen abzuschieben,

ohne daß sich dieser dessen bewußt wird, allerdings wird ihn dann der evtl. eintretende Schaden rasch aufklären. Auch auf die Versuche der vertraglichen Risikoabwälzung mit Hilfe von mehr oder weniger ausgedehnten Lieferungs- bzw. Abnahmebedingungen wollen wir aufmerksam machen, die, oft von sachverständigen Juristen verfaßt — dazu meist in außerordentlich kleiner Schrift und großem Umfange, so daß sie kaum gelesen werden — auf der Rückseite von Geschäftsbriefen abgedruckt sind, und die dann als Basis für Geschäftsverträge gelten sollen.

Die Schwierigkeiten, die mit den Geldgeschäften verbunden sind, haben zu den verschiedensten Sicherungsbestimmungen geführt. Vor allem sei hier auf die Geldwertschwankungen in Inflations- und Deflationszeiten und auch auf die internationalen Valutaschwankungen hingewiesen. Eingehend wurde dieses Problem von F. Schmidt[14]) behandelt, der auf die Bedeutung der Tageswertrechnung hierbei aufmerksam macht, d. h. auf die Preisfestsetzung mit den Kostenwerten und Kostenmengen des Umsatztages.

Da das Kreditwesen und damit auch das Kreditrisiko in der Wirtschaft eine beachtliche Stelle einnimmt, versteht es sich, daß auch hier die verschiedensten Mittel angewandt wurden, um diesem Problem beizukommen. Wir denken dabei besonders an die Vorschriften des Gesetzgebers im BGB über Eigentumsvorbehalt. „Hat sich der Verkäufer einer beweglichen Sache das Eigentum bis zur Zahlung des Kaufpreises vorbehalten, so ist im Zweifel anzunehmen, daß die Übertragung des Eigentums unter der aufschiebenden Bedingung vollständiger Zahlung des Kaufpreises erfolgt und daß der Verkäufer zum Rücktritte von dem Vertrage berechtigt ist, wenn der Käufer mit der Zahlung in Verzug kommt", bestimmt § 445 BGB. Hiermit wurde eine Sicherungsmöglichkeit, besonders bei beweglichen Gegenständen geschaffen, während im § 765/1 BGB die Bürgschaft als Sicherung behandelt wird: „Durch Bürgschaftsvertrag verpflichtet sich der Bürge gegenüber dem

14) Vgl. F. Schmidt: Einf. i. d. Btrbwl. in: Die Handelshochschule, Berlin 1937, S. 140 ff., ferner: „Die organ. Tageswertbilanz", 3. Aufl., Leipzig 1929 und uns. Ausführungen auf Seite 77.

Gläubiger eines Dritten, für die Erfüllung der Verbindlichkeiten des Dritten einzustehen." Das Pfandrecht an beweglichen sowie unbeweglichen Sachen bietet eine weitere Handhabe gegen das Kreditrisiko. Wir unterscheiden hier z. B. die Sicherungsübereignung und das Lombardgeschäft als Möglichkeiten bei beweglichen Gegenständen und die Hypotheken-Grund- und Rentenschuld bei unbeweglichen (z. B. Grundstücken).

Bietet sich keine Möglichkeit, die Risiken, sei es durch geschickte Geschäftspolitik oder durch vertragliche und gesetzliche Maßnahmen von der Unternehmung abzuwälzen, so sind verschiedene Hilfswirtschaften gegen entsprechendes Entgelt bereit, das Risiko teilweise oder ganz zu übernehmen. Diese Einrichtungen entstanden aus den Bestrebungen der Wirtschaft, sich möglichst vieler Risiken unter den günstigtsten Voraussetzungen zu entledigen. Gegen Zahlung eines Beitrages, der sogenannten Prämie, werden die Gefahren in finanzieller Hinsicht vom bedrohten Betriebe auf sogenannte Versicherungsanstalten übertragen. Hiermit ist das Risikoereignis an sich nicht ausgeschlossen, denn auch die beste Feuerversicherung z. B. kann einen Brand nicht abwenden, sondern im Schadensfalle lediglich für die Wiedergutmachung sorgen.

Allgemein wollen wir unter Versicherung — nach Manes[15]) — „auf Gegenseitigkeit beruhende wirtschaftliche Veranstaltungen zwecks Deckung zufälligen, schätzbaren Vermögensbedarfs" verstehen. Als wesentlich zum Versicherungsbegriff gehört also die Gemeinschaft, ein Zusammenschluß von Personen oder Betrieben mit dem Zwecke der „schätzbaren Gefahrenverteilung". „Die Versicherung muß auf vernünftigen Erwägungen aufgebaut sein", fordert Manes, d. h. es kommen nur solche Risiken in Frage, deren Umfang und Eintritt schätzbar und somit z. T. berechenbar ist, und jene vollkommen ungewissen scheiden aus. Das Moment des Zufalls schließt willkürlich herbeigeführte Ereignisse aus, jedoch muß nach Ansicht von Manes eine gewisse Regelmäßigkeit des Eintreffens der Bedarfsfälle vorliegen, da „der Mensch nur zu leicht in Sorglosigkeit verfällt. Hat er lange nichts von einem Schaden

15) Vgl. Manes: „Versicherungswesen", Leipzig 1905, S. 1.

gehört, so denkt er nicht daran, daß dieser eintreten und ihn treffen kann. Er fühlt nicht das Bedürfnis, Vorsorge zu treffen."

Die Unterlage für sämtliche Vereinbarungen zwischen Versicherer und Versichertem bildet der Versicherungsvertrag. Nach diesem Vertrage verpflichtet sich der Versicherungsnehmer zur Zahlung eines Entgelts, der Prämie, während die Versicherung vom Augenblick der ersten Prämienzahlung ab bzw. nach vertraglichen Sondervereinbarungen für etwaige im Vertrag umrissene Schäden eintritt. Damit ist die Unternehmung ab sofort gegen bestimmte Risiken gesichert, während beim Risikoselbstbehalt, der fälschlicherweise verschiedentlich auch Selbstversicherung genannt wird, erst die nötige Zeit zum Aufsparen der erforderlichen Mittel vergehen muß.

Wie schon angedeutet, kommen nicht alle Risiken für eine Versicherung in Betracht. Auf Grund langer Untersuchungen wurde eine spezielle Versicherungsmathematik herausgebildet, die mit Hilfe der statistischen Wahrscheinlichkeitsrechnung die nötigen Voraussetzungen für eine rationelle Versicherung zu schaffen sucht. Befaßt sich das Versicherungsgeschäft mit nicht berechenbaren bzw. nicht schätzbaren Risiken, dann wird es zur Spekulation.[16]) Ja, wir können die Spekulation geradezu als eine andere Art der entgeltlichen Risikoabwälzung ansehen, denn der Spekulant, sei es, daß er ein Steigen oder Sinken der Preise erhofft, übernimmt bei den Termingeschäften das Risiko der Geldwert- bzw. Warenwertänderungen, wobei er beim Vor- bzw. Nachprämiengeschäft sein Risiko auf die Prämie beschränkt.

Endlich müssen wir noch einige Hilfswirtschaften anführen, wie Nachrichtendienste, Auskunfteien, Frachtführer usw., die gegen Bezahlung ihre Dienste zur Verfügung stellen und der Unternehmung beim Tragen oder Ausschalten von Risiken behilflich sind.

So bietet sich für den Betrieb eine ganze Skala von Möglichkeiten, um gegen die verschiedenen Risiken des Wirt-

---

16) Vgl. Marschner: Ansätze zu einer theoretischen Grundlegung der Versicherung in: ZVW 1908, S. 508, ferner: Fromm: Das Versicherungsgeschäft, Leipzig 1935, S. 33: „... denn Gefahrenfolgen, die sich als nicht schätzbar erweisen, sind auch nicht versicherungsfähig".

schaftsprozesses vorzugehen. Eine allgemein gültige Regel für jeden Einzelfall kann jedoch nicht aufgestellt werden, vielmehr wird es in hohem Maße von der persönlichen Entschlußkraft und den Fähigkeiten der vor solchen Risiken stehenden Betriebsführer ankommen.

C. Die Behandlung des Unternehmerwagnisses und der Einzelrisiken in den LSÖ und KRG, sowie in der Kriegswirtschaft.

Schon lange vor Ausbruch des Krieges zeigte die deutsche Wirtschaft die charakteristischen Züge einer Kriegswirtschaft. Durch verschiedene Anordnungen des Staates wurde die Produktion im wehrwirtschaftlichen Sektor erhöht, während andere Branchen etwas gedrosselt wurden. In vielen Fällen trat die öffentliche Hand selbst als Auftraggeber auf, so daß eine stetige Steigerung der Nachfrage auf diesem Gebiete eintrat. Damit kam die deutsche Wirtschaft allmählich in den Stand der Vollbeschäftigung. Es war nun Aufgabe des Staates, in dieser allgemeinen Konjuktur vor allem die Preise — in Verbindung damit natürlich auch die Löhne — auf einer volkswirtschaftlich gerechtfertigten Höhe zu halten. Durch das Gesetz zur Durchführung des Vierjahresplanes vom 29. 10. 1936 (RGBl. I, S. 927 Preisbildungsgesetz) wurde der Reichskommissar für die Preisbildung ermächtigt, alle erforderlichen Maßnahmen zur Sicherung gerechtfertigter Preise und Entgelte zu treffen. In der Folgezeit hat dann der Reichskommissar verschiedentlich in die Preisbildung eingegriffen. Die bedeutendsten Anordnungen auf diesem Gebiete sind die Richtlinien für die Preisbildung bei öffentlichen Aufträgen (RPÖ) vom 15. 11. 1938 und in Verbindung damit die Leitsätze für die Preisermittlung auf Grund der Selbstkosten bei Leistungen für öffentliche Auftraggeber (LSÖ) ebenfalls vom 15. 11. 1938.

Eingangs weisen die RPÖ besonders darauf hin, daß die Lieferungen und Leistungen für öffentliche Auftraggeber — worunter alle Dienststellen des Reiches, der Länder und Gemeinden, sowie andere öffentliche Körperschaften zu verstehen sind (Nr. 2, 2) — einen erheblichen Prozentsatz der Gesamterzeugung betragen, weshalb jene Preise, zu denen die

öffentlichen Stellen ihren Bedarf decken, großen Einfluß auf die allgemeine Preispolitik haben. Zwar sollen weiterhin die bestehenden Preisvorschriften auch bei Lieferungen für öffentliche Auftraggeber Gültigkeit besitzen (I Nr. 4, 1), wenn jedoch hiermit der Preis nicht festgestellt werden kann — etwa bei neuen Produkten — oder der gesetzliche Preis ungerechtfertigt erscheint, oder ein gebundener Preis unterschritten werden soll, dann soll grundsätzlich die Preisermittlung nach den LSÖ erfolgen (II Nr. 7). Die RPÖ fordern vor allem einheitliche Preise, die bei Verteilung der Aufträge gemäß Abschnitt II Nr. 8, 3 wie folgt zu berechnen sind: „Zur Ermittlung der Preise sind die Selbstkosten derjenigen Unternehmen heranzuziehen, die der Auftraggeber an der Lieferung zu beteiligen beabsichtigt. Grundsätzlich ist anzustreben, der Preisbildung einen mittleren Wert der Selbstkosten zu Grunde zu legen." Hierbei kann allerdings eine Staffelung der Preise dadurch entstehen, daß der Auftraggeber gemäß 8, 1 auf Standort und politische Gesichtspunkte (z. B. Schutz notleidender Gebiete, Handwerkerschutz, wehrwirtschaftliche Gesichtspunkte) Rücksicht nimmt. Die als Käufer in Frage kommende Stelle kann also bei Vergebung eines Auftrages beliebig viele Angebote einholen und dan den Durchschnitt der Kosten jener Firmen als Preis festsetzen, die sie zur Auftragserfüllung heranziehen will. Sie kann also von vornherein die Auftragnehmer mit geringen Kosten auswählen und somit den Preis niedrig halten. Alle anderen Unternehmen, deren Kosten zu hoch liegen, müßten sich einen anderen Markt suchen und etwa ihre Erzeugnisse an die privaten Verbraucher absetzen. „Dann würden die privaten Verbraucher die Kosten der wirtschaftlich geringwertigen Hersteller zu tragen haben ... Es handelt sich also bei dieser Vorschrift um keine allgemeingültige Lösung, die aber Ziel jeder Wirtschaftspolitik sein muß." [1])

Im Einzelfalle wird die Preiserrechnung demgemäß von dem Unternehmen nach den in den LSÖ festgelegten Grundsätzen des Selbstkostenpreises vorzunehmen sein. Uns interessiert nun im folgenden besonders die Behandlung des Unternehmerwagnisses und der Einzelrisiken im Rahmen dieser

1) Vgl. F. Schmidt: In ZfB 1940/3, S. 96.

Verfügungen. Dabei wollen wir uns nochmals jener anfangs getroffenen Unterscheidung in Einzelrisiken und das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis erinnern, von denen wir im wesentlichen aussagen konnten, daß sie selbst nach schwierigsten Berechnungen mehr oder weniger ungewiß bleiben.

Trotzdem muß der Unternehmer bei seiner Preisbildung auf diese Faktoren achten, d. h. die „Wagnisverluste müssen normalerweise dem Unternehmer aus den Markterlösen erstattet werden, sonst zehren sie am angemessenen Gewinn der Unternehmung oder am Unternehmungskapital und gefährden die Existenz der Unternehmung".[2])

Das Wagnis ist also, ausgehend von den genau bestimmbaren Werten des Werkstoffverbrauches und Lohnes über die geschätzten Ziffern der Abschreibungen und Rückstellungen hinweg, das letzte und am wenigsten sichere Glied einer Kette von Kostenfaktoren.

Kaum bestritten ist der Kostencharakter der Einzelrisiken, sie werden dann auch genau wie die Materialkosten, Lohnkosten und Gemeinkosten in die Selbstkosten eingerechnet. Dagegen ist diese Frage etwas unklar beim Unternehmerwagnis, das im allgemeinen im Reingewinn seinen Ausgleich findet. In den Bezeichungen „letztrangige Kosten" oder „bedingte Kosten" hierfür kommt zum Ausdruck, daß erst nach Befriedigung aller übrigen Kosten auch der Unternehmer selbst an die Reihe kommt und neben dem eigentlichen Unternehmerlohn und der Kapitalverzinsung eine Spanne für das privatwirtschaftliche Wagnis erhält.

Dabei können wir im Hinblick auf die heutige gelenkte Wirtschaft anführen, daß im Zuge der allgemeinen Produktions- und Absatzlenkung eine Verringerung dieser Spanne eintreten mußte, da verschiedene wesentliche Aufgaben vom Unternehmer z. B. auf den Staat übergingen. Ferner tritt in vielen Fällen der Staat selbst als Auftraggeber auf und garantiert somit oft einen gleichmäßigen Betriebsablauf.

In den Leitsätzen für die Preisermittlung wird zwischen besonderen Wagnissen[3]) und dem privatwirtschaftlichen Unter-

2) Vgl. Kalveram: Kostenrechnung in der Fahrzeugindustrie, Berlin 1940, S. 138.

3) Vgl. unseren obigen Begriff „Einzelrisiken".

nehmerwagnis unterschieden. Die LSÖ bringen die „besonderen Wagnisse" unter D = Sonderkosten. Der betreffende Abschnitt Nr. 48 lautet: „Besondere Wagniszuschläge sind nur für bestimmte, in der Eigenart des Betriebes oder Liefergegenstandes begründete Wagnisse zulässig, soweit sie nicht durch Versicherung bei Dritten gedeckt sind (Selbstversicherung). Die Wagnisrücklagen und die hieraus gedeckten Schadensfälle sind buchungsmäßig gesondert nachzuweisen." Damit sind also die Einzelrisiken mit in die Selbstkostenrechnung eingereiht, während das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis im Abschnitt E = Kalkulatorischer Gewinn enthalten ist: „Im kalkulatorischen Gewinn werden abgegolten:

a) die angemessene Verzinsung des in der Unternehmung arbeitenden betriebsnotwendigen (Eigen- und Fremd-) Kapitals und das privatwirtschaftliche (Unternehmer-) Wagnis.
b) die auf a) entfallenden Ertragssteuern mit Ausnahme der Einkommen- und Gewerbeertragsteuer,
c) usw. usw.

Obwohl die LSÖ den Mittelpunkt der gesamten öffentlichen Preisgestaltung bilden und geradezu als Richtlinien für sämtliche Gebiete anzusehen sind, ist noch wenig in der Literatur über diese Leitsätze erschienen. Abgesehen von einem speziellen LSÖ-Kommentar von Heß-Zeidler und einem solchen über die Kostenrechnungsgrundsätze von Fischer-Heß-Seebauer, ist dieses Problem nur in einigen betriebswirtschaftlichen Zeitschriften behandelt worden. Hierbei kann man feststellen, daß die Frage des Unternehmerwagnisses, die besondere Schwierigkeiten bereitet, wegen ihrer Abhägigkeit von verschiedenen subjektiven Momenten und wegen ihrer schwierigen Bestimmbarkeit fast überall nur kurz gestreift wird.

Als „besondere Wagnisse" (= Risiken) werden in den Kommentaren u. a. folgende angeführt: Ausfälle bei Kundenforderungen, Kursverluste bei Wertpapieren des Umlaufsvermögens, durch Versicherung ungedeckte Schadensfälle an den Anlagen des Betriebes wie Brand, Explosion, Zerstörung, Verluste der versandten Waren (durch Diebstahl, Brand, Katastrophen, Unfälle, Untergang des Transportmittels usw.), Verluste an Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen durch Schwund, Ver-

derb, Veralterung, Änderung des Fabrikationsprogramms, Verluste infolge Nichterfüllbarkeit abgeschlossener langfristiger Einkaufs- bzw. Lieferungsverträge u. a. m. Falls diese Schäden durch Versicherungen bei entsprechenden Instituten gedeckt sind, so rechnen die Prämienzahlungen zu den Kosten, wobei allgemein vorausgesetzt wird, daß die Versicherungssummen auf Erfahrungen aufbauen und angemessen sind. Wenn eine Fremdversicherung nicht möglich ist, so wird die Unternehmung mittels Rücklagen oder Rückstellungen für die erforderlichen Sicherheiten selbst sorgen müssen, wobei auch hier ein im Verhältnis zu den erfahrungsmäßigen Schäden stehender Betrag ohn weiteres als Sonderkosten im Rahmen der Selbstkostenrechnung anerkannt werden dürfte. Ferner soll eine weitgehende Aufteilung des Risikoaufwandes auf Kostenstellen und Kostenträger erfolgen, um im Einzelfalle eine buchmäßige Nachprüfung zu ermöglichen.

Dies alles sind jedoch Voraussetzungen, die bei den übrigen Gemeinkosten auch erfüllt sein müssen, womit wiederum der Kostencharakter der Einzelrisiken deutlich wird.

Ganz anders liegen die Verhältnisse beim privatwirtschaftlichen Unternehmerwagnis, dessen Ausgleich die LSÖ im Gewinnzuschlag vornehmen. Um überhaupt eine Berechnungsgrundlage festlegen zu können, wählen die LSÖ das betriebsnotwendige Kapital und gewähren dem Unternehmer neben der angemessenen Verzinsung einen Ausgleich dafür, daß er sein Geld statt in sicheren Renten in einer wagnisreichen Unternehmung investierte, einen Wagniszuschlag. Bei der Wahl der Berechnungsgrundlage hätte man auch vom Eigenkapital ausgehen können, dann hätten die Fremdkapitalzinsen aber in den Selbstkosten verrechnet werden müssen. Ferner hätte man hierbei die Frage außer acht gelassen, ob das gesamte Eigenkapital zur Leistungserstellung nötig war bzw. ob es ausreichte. Beim Ausgang vom Gesamtkapital wäre nicht ohne weiteres die erforderliche Höhe des Fremdkapitals sichtbar geworden. So wählte der Gesetzgeber das betriebsnotwendige Kapital oder genauer: das mitarbeitende Eigen- und das verzinsliche Fremdkapital. Dieser Begriff des betriebsnotwendigen Kapitals liegt aber praktisch nicht fest, wodurch das Ganze problematisch wird. So bedürfen in diesem Rahmen z. B. die Fragen betref-

fend landwirtschaftlich genutzte Flächen, Pachtanlagen, flüssige Mittel, Rückstellungen usw., bezogen auf die Betriebsnotwendigkeit, noch weiterer Klärung.

Eine Differenzierung des Zinssatzes wurde weder hinsichtlich des Eigen- noch Fremdkapitals vorgenommen. Heß-Zeidler führen hierzu folgendes aus: „Da aber vom Standpunkt der Preisbildung und aus allgemeinen betriebswirtschaftlichen Erwägungen in der Selbstkostenrechnung der Verzinsung des Fremdkapitals keine Sonderstellung eingeräumt werden kann, wird logischer Weise die einheitliche Verzinsung von Eigen- und Fremdkapital — soweit es zur Erfüllung der Aufträge „betriebsnotwendig" ist und nicht von vornherein ohne Zinsanspruch zur Verfügung gestellt ist — zum Wesenskern des Gewinnbegriffs." Diese Vereinheitlichung des Zuschlagsatzes hat zur Folge, daß damit eine wesentliche Vereinfachung der Abrechnung erzielt wurde, wobei allerdings auf die Haftungsverhältnisse keine Rücksicht genommen wird.

Um einer „angemessenen" Verzinsung gerecht zu werden, wählten die LSÖ als Zinssatz die Effktivverzinsung langfristiger Reichsanleihen zum Maßstab. Zu diesem Normalzinssatz erhält der Unternehmer weiter den sog. Wagniszuschlag, der branchenmäßig verschieden ist, in dem alle speziellen Unternehmerwagnisse, die als Folge typischer Unternehmertätigkeit auftreten, abgegolten werden sollen.

Damit wird das Unternehmungskapital die Berechnungsgrundlage für das Unternehmerwagnis. Das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis ist aber vor allem auch von den verschiedensten inner- und außerwirtschaftlichen Faktoren abhängig und somit in seinem Umfange nie genau festzulegen. Die im kalkulatorischen Gewinn (Abschnitt E) enthaltene Spanne soll also einmal ein Ausgleich dafür sein, daß der Unternehmer sein Kapital in einer wagnisreicheren Unternehmung anstatt in sicheren Renten anlegte, und ferner eine Sicherung gegen die mit unternehmerischer Tätigkeit verbundenen Gefahren bieten. „Die allgemeinen Gefahren aus der Zielsetzung und dem Wirken des Unternehmers, wie Verlust von Absatzgebieten, Änderung der Geschmacksrichtung des Konsums, Verlust von Rohstoffquellen, Katastrophenschäden usw. sind so mannigfaltig und für jedes Unternehmen so individuell

bedingt, daß es notwendig erscheint, jeweils für den Einzelfall genaue Betrachtungen anzustellen, um die Höhe des Zuschlags für das allgemeine Unternehmerwagnis festzustellen." [4]) Ferner ist eine genaue Abgrenzung des privatwirtschaftlichen Unternehmerwagnisses gegen die Einzelrisiken nicht in jedem Falle möglich und wird individuell vorgenommen, was ebenfalls zu einer Differenzierung des Wagniszuschlags beiträgt. So wird der eine Betrieb gewisse Risiken unter den Selbstkosten erfassen, während der andere sie zum allgemeinen Unternehmerwagnis zählt. Endlich sollen in der Wagnisspanne auch jene eventuellen Differenzen aufgefangen werden, die dadurch entstehen können, daß die in die Selbstkosten einkalkulierten Fremdkapitalzinsen von den wirklich zu leistenden abweichen. Um diesen Besonderheiten im einzelnen entgegenzukommen, wurden die Vorschriften der LSÖ über die Bemessung des Wagniszuschlags mit Absicht elastisch gehalten (vgl. LSÖ 53, 3).

Wir wollen jedoch auch darauf hinweisen, daß natürlich nur jene Wagnisse in die Gewinnspanne einkalkuliert werden dürfen, die trotz vernünftiger und umsichtiger Betriebsführung dennoch entstehen können; keinen Anspruch auf Sicherung haben dagegen die Gefahren, die bei Nichtbeachtung der ordentlichen Sorgfalt eintreten, sowie die mit außerbetrieblicher Tätigkeit — z. B. mit Spekulation — verbundenen Wagnisse.

In der Regel wird es so sein, daß in einer Rechnungsperiode die im Unternehmerwagnis aufgefangenen Beträge nicht voll zur Deckung von Verlusten herangezogen werden müssen, d. h. es wird eine Reserve für die Unternehmung entstehen, während im anderen Abschnitt die Verluste überwiegen können. Damit pendeln Wagnisspanne und eingetretene Gefahren gegeneinander. Mit der Verfeinerung des innerbetrieblichen Rechnungswesens, sowie der steigenden Beachtung der allgemeinwirtschaftlichen Zusammenhänge wird sich diese Differenz immer mehr ausgleichen.

Um ferner aber auch die persönlichen Leistungen des Unternehmers entsprechend anzuerkennen und zu fördern — während die Wagnisprämie mehr kapitalbedingt ist — enthal-

---

4) Vgl. Kalveram: Zum kalkulatorischen Gewinn nach LSÖ in: Der praktische Betriebswirt, Oktober 1940, S. 450.

ten die LSÖ in Nr. 50, 2 die Möglichkeit, dem „Auftragnehmer als Entgelt für besondere mit dem Auftrag verbundene Leistungen ... einen besonderen Gewinn in angemessener Höhe zuzubilligen". Diese Leistungsprämie oder Differentialrente stellt nach F. Schmidt einen „Mehrgewinn der fortschrittlichen Betriebe" dar, „der nach Abzug aller Kosten für Personalleistungen, Material und Kapital einschließlich Wagnis, Unternehmerlohn und Zins für das betriebsnotwendige Kapital vom erzielten Preis als Lohn für überlegene wirtschaftliche Betriebsführung ... verbleibt".[5])

Die Anereknnung auch der Leistungsprämie als Kosten (in der Gewinnspanne) erlaubt also die Durchführung der Preisbildung auf Grund der Selbstkosten bei gleichzeitiger Förderung des Fortschrittsstrebens. Denn man mußte sich klar darüber sein, daß die Forderung nach allgemeiner Leistungssteigerung und Kostensenkung sehr in den Hintergrund treten würde, wenn jeder Anreiz hierzu fehlte. Dies war vor allem auch im Bereich der öffentlichen Arbeiten zu beachten. Ein Ansporn aber wird immer dann gegeben sein, wenn die Leistungsfähigen eine besondere Anerkennung erhalten. Dagegen haben die am Fortschritt desinteressierten Betriebe „bei schuldhafter Unwirtschaftlichkeit ... keinen Anspruch auf den Ansatz eines Gewinnaufschlages" (vgl. LSÖ 56, 1). Wenn Punkt 56, 2 der LSÖ auch nur für Ausnahmefälle geschaffen wurde, so darf nicht übersehen werden, daß damit immerhin eine Handhabe gegeben wurde, um von einem starren Selbstkostenpreis abzuweichen.

Da bei der Vergebung öffentlicher Aufträge die Preisbildung auf mittlerer Grundlage (RPÖ 8, 3) vorgenommen werden soll, besteht ferner für alle überdurchschnittlichen Betriebe die Aussicht auf einen Differentialgewinn. Die in der Mitte liegenden Betriebe werden als Grenzbetriebe gerade noch ihre Kosten hereinholen können. Schwierig aber wird die Lage für die Betriebe unter Durchschnitt. Wenn sie zur Bedarfsdeckung benötigt werden, so müssen sie entweder bestrebt sein, ihre Kosten zu senken, oder einen differenzierten Markt

---

5) Vgl. F. Schmidt: Die Differentialrente oder Leistungsprämie in: ZfB 1940/3, S. 89.

zu finden, auf dem sie ihre Erzeugnisse zu höheren Preisen absetzen können. In manchen Fällen wird auch eine Unterstützung in allgemeinwirtschaftlichem Sinne gerechtfertigt sein. Sind diese Voraussetzungen nicht gegeben, so werden die betroffenen Unternehmungen durch Verkauf ihrer Produkte unter Kosten ihre Substanz allmählich abbauen. Hierdurch können Spannungen in der Bedarfsdeckung der Volkswirtschaft entstehen, da mit geringen Ausnahmen alle Betriebe zur Sicherstellung des Bedarfs benötigt werden. Um aber ein allgemeines wirtschaftliches Interesse und den Fortschritt sicherzustellen, „müssen auch alle Betriebe, mit Ausnahme des Grenzbetriebs, die Möglichkeit erhalten, eine mehr oder minder große Differentialrente zu erlangen." [6])

Unter Zugrundelegung der bereits erwähnten Ausführungen Schmidts wollen wir nun die Gestaltung der Differentialrente im einzelnen und innerhalb eines Wirtschaftszweiges[7]) verfolgen.

Wenn erst einige wenige Unternehmen einer Branche, die den Fortschritt anführen, niedrige Kosten haben, die Mehrheit der Betriebe dagegen mit verhältnismäßig hohen Kosten arbeitet, dann erzielen diese wenigen relativ hohe Differentialrenten. Die Hauptmasse der zurückgebliebenen Betriebe wird nun versuchen müssen, diesen Vorsprung einzuholen. In manchen Fällen wird dies auch gelingen, dagegen werden die Fortschrittlichen bestrebt sein, ihre Stellung mit allen Mitteln zu sichern. Wenn nun diese ersten Betriebe versuchen, ihre hohen Differentialrenten ungerechtfertigt lange zu halten, anstatt auf dem Wege einer Mengenvermehrung und Preissenkung die Allgemeinheit an dem Fortschritt teilhaben zu lassen, dann dürfte eine Verbreiterung der Erkenntnisse der fortschrittlichen auf die rückständigen Unternehmungen am Platze sein, ohne dabei jedoch die Initiative des schöpferischen Menschen in diesen Betrieben zu brechen.[8])

---

6) Vgl. F. Schmidt: in ZfB 1940/3, S. 97.

7) Vgl. F. Schmidt: a. a. O., S. 94: „Die Differentialrente ist eine Erscheinung der Wirtschaftszweige."

8) Vgl. F. Schmidt: ebenda, S. 98: „Die volkswirtschaftliche Aufgabe wäre ... vor allem die Kostenvorteile in den fortschrittlichen Betrieben zu

Dann wird die Mehrheit der Unternehmungen dem Fortschritt folgen, ja manche werden sogar durch die Anregungen darüber hinaus neue Vorteile erzielen, während einige nicht mitkommen und damit relativ hohe Kosten behalten. Liegen nun keine wichtigen Gründe für die Erhaltung dieser letzten vor, was im Einzelfalle eingehend zu prüfen sein wird, so können sie abgebaut werden, und ihr Produktionsanteil kann von den anderen übernommen werden.[9])

Nun liegen alle Betriebe ziemlich geschlossen, d. h. die Kostenunterschiede zwischen den einzelnen Unternehmungen werden relativ gering sein. Folglich bewegt sich auch die Differentialrente in einem engen Spielraum zwischen Grenz- und Spitzenbetrieb. Differenzierungen ergeben sich hier fast ausschließlich aus Standortverschiedenheiten, Konjunktur- und Saisonschwankungen u. ä.[10])

Der Krieg stellt nun einen jener Faktoren dar, die zu Störungen dieser Zusammenhänge führen können, indem er auf gewissen Gebieten die Nachfrage verstärkt und damit gleichsam konjunkturelle Wirkungen hervorruft. Die sich dabei bil-

---

ermitteln und möglichst bald auf die Masse der rückständigen Betriebe zu übertragen ... aber dies ohne dem Träger des Fortschritts, dem schöpferischen Menschen seinen gerechten Anteil an dem Gewinn als Leistungsprämie zu entziehen."

9) Vgl. F. Schmidt: a. a. O., S. 98: „Liegt ... die Mehrheit der Betriebe auf einer verhältnismäßig niedrigen Kostenhöhe, während nur die letzten relativ sehr hohe Kosten aufweisen, so liegt auch der Durchschnitt relativ niedrig und die Kostenverluste der Grenzbetriebe sind sehr erheblich, so daß sie sich schnell erschöpfen. In der Regel ... verlangt eine pflegerische Behandlung der Volkswirtschaft den Versuch der Umstellung dieser mit übermäßigen Kosten belasteten Betriebe auf günstigere Arbeitsweisen. Erst wenn sich dies als unmöglich erweist und allgemeine politische Gründe nicht doch für Erhaltung sprechen, kann ein Abbau der Betriebe durch Preise unter Kosten in Frage kommen."

10) Vgl. F. Schmidt: ebenda, S. 97: „... wenn die Industrie in ihrer Entwicklung einen Zustand relativen Ausgleichs erreicht hat ... und hauptsächlich die natürliche Bedingtheit des Standortes, der rassisch beeinflußten Menschenleistung, der verfügbaren Rohstoffe usw. als Ursachen der Differenzen in den Kosten verbleiben ..., dann wird die Linie der Kostendifferenz ... in ihrer Staffelung nur mäßige Differenzen zwischen Höchst- und Nullpunkt aufweisen."

denden Differentialrenten tragen also leicht den Charakter von Konjunkturgewinnen, weshalb für die Kriegsdauer der Leistungszuschlag auf Ausnahmefälle beschränkt und an die besondere Genehmigung des Preiskommissars gebunden wurde.[11])

Während die LSÖ im Bereich der öffentlichen Aufträge gelten, wenden sich die bald darnach erschienenen Kostenrechnungsgrundsätze vom 16. 1. 1939 an die breite Öffentlichkeit der Wirtschaft. Dem formalen Aufbau nach sind die beiden Erlasse eng miteinander verbunden (vgl. LSÖ Nr. 4, 2). „Dadurch, daß die LSÖ vor den Kostenrechnungsgrundsätzen veröffentlicht wurden, kam teilweise in der Wirtschaft die irrtümliche Meinung auf, daß mit diesen betriebswirtschaftlich fundierten Vorschriften über die Selbstkostenpreiserrechnung bei öffentlichen Aufträgen gleichzeitig auch die staatlichen Richtlinien für die formale Ausgestaltung der Kostenrechnung in den Betrieben gegeben sei.“ [12])

Um jedoch den Anforderungen der Selbstkostenpreisbildung, wie sie die LSÖ verlangen, überhaupt gerecht werden zu können, mußte in den einzelnen Betrieben eine ordnungsgemäße Kostenrechnung aufgebaut werden. Diese Aufgabe wurde den Gruppen der Organisation der gewerblichen Wirtschaft zuteil; Hilfsmittel und richtungweisend hierzu sind die Richtlinien vom 11. 11. 1937, die LSÖ und KRG.

Aus den bereits bekannten Gründen mußten also auch die KRG die Risikofrage in ihrem Rahmen behandeln. Genau wie in den LSÖ, so wird auch hier zwischen Einzelrisiken (besondere Wagnisse) und dem privatwirtschaftlichen (allgemeinen) Unternehmerwagnis unterschieden. Die Einzelrisiken beziehen sich jeweils auf bestimmte Betriebsfunktionen und sind durch die Erfahrungen der Vergangenheit teilweise ziemlich genau bestimmbar, was sie somit versicherungsfähig, d. h. abwälzbar

---

11) Vgl. Runderl. 21/40 vom 15. 2. 40 (X-22-900) über die Preisbildg. bei öffentl. Aufträgen nach den Bestimmungen d. KWVO. Mitteilungsbl. des RfPr. I 1940, S. 122 ff.

12) Vgl. Fischer-Heß-Seebauer: Buchführung und Kostenrechnung. Leipzig 1939, S. 225.

macht. „Daher sehen auch die Kostenrechnungsgrundsätze ihre Berücksichtigung in der Kostenrechnung vor.“ [13]) Allerdings müssen diese Wagnisse eine Folge ordentlicher Betriebstätigkeit sein, betriebsfremde Risiken, wie z. B. Spekulationsrisiken, gewisse Kursrisiken u. a. kommen für die Kostenrechnung des Betriebes nicht in Frage. Das privatwirtschaftliche Unternehmerwagnis, das z. B. durch allgemeine Strukturveränderungen, technischen Fortschritt, Konjunktur- und Saisonschwankungen usw. entstehen kann, ist kostentechnisch wesentlich schwieriger zu erfassen und ist unmittelbar verbunden mit der allgemeinen Betriebstätigkeit. Die KRG bringen daher die Ausgleichsspanne für das Unternehmerwagnis im Gewinn. Ein Teil der durch den Gewinn gebildeten Rücklagen wird also für Verluste aus dem Unternehmerwagnis zu reservieren sein. „Eine laufende Beobachtung der betrieblichen Periodengewinne nach Höhe und Entwicklung gibt wichtige Rückschlüsse für die aus dem allgemeinen Unternehmerwagnis entstehenden Verluste und für die angemessene Höhe der bei der Selbstkostenrechnung in die Gewinnspanne einzurechnenden Wagnisspanne.“ [14])

Bei der Verrechnung der Einzelrisiken als Kostenfaktor sind die allgemeinen Voraussetzungen der Kostenrechnung zu beachten, wie Kostenerfassung, Kostenverrechnung und Auswertung der Kostenzahlen. Speziell für die Wagnisverrechnung bedeutet dies: eine möglichst weitgehende Verteilung der Wagnisaufwendungen auf die Kostenstellen und auf die Kostenträger, und zwar in wert- und mengenmäßiger Hinsicht und unter Beachtung der zeitlichen Abgrenzung. Weiter ist bei der Wagnisverrechnung zwischen den tatsächlich angefallenen Aufwendungen und den durchschnittlich kalkulierten Wagniszuschlägen zu unterscheiden. Die Kostenrechnung verlangt, daß die Wagnisaufwendungen unabhängig von der Unbestimmtheit des Auftretens gewisser betrieblicher Verluste durch kalkulatorische Wagniszuschläge berücksichtigt werden. Durch weitgehende Kostenüberwachung können jedoch auch die wirklich angefallenen Wagnisaufwendungen als Kosten einge-

13) Vgl. Fischer-Heß-Seebauer: a. a. O., S. 269.
14) Vgl. Kalveram: a. a. O.

setzt werden. Hierzu ist vor allem eine klare und orndnungsgemäße Buchführung erforderlich, um dann die Erfahrungszahlen den kalkulierten Aufwendungen gegenüberstellen zu können. Die nötigen Belege müssen systematisch geordnet werden, z. B. können die Einzelrisiken nach Risikoarten aufgegliedert werden. An Hand dieser Unterlagen muß in jedem Falle das Zustandekommen der kalkulierten Zahlen festzustellen sein. „Bei der Festlegung der kalkulatorischen Wagniszuchläge wird man die durchschnittlichen zukünftigen Aufwendungen berücksichtigen und dabei auch die Erfahrungen der Vergangenheit heranziehen, soweit nicht grundlegende Änderungen der einwirkenden Faktoren eingetreten sind.“ [15]) Einzelrisiken, besonders solche, die schlagartig auftreten und für die demgemäß keine genügende Zeit zur Rücklagenbildung vorhanden ist, sollen durch Fremdversicherung gedeckt werden. Als Kosten sind in diesem Falle die Prämien in die Selbstkostenrechnung einzustellen. Wird bei häufig und regelmäßig wiederkehrenden Risiken die Selbstversicherung gewählt, so sind diese Posten in die Bilanz einzustellen und mit den wirklich eingetretenen Schäden zu verrechnen. Die Nachprüfung der tatsächlich entstandenen Wagnisaufwendungen aus dem Rechnungswesen kann entweder statistisch oder buchhalterisch durchgeführt werden, um ihre Angemessenheit zu überprüfen.

Über die Verrechnung der Wagnisse nach dem K o n t e n r a h m e n vom 11. 11. 1937 ist folgendes auszuführen: Am einfachsten ist die Wagnisrechnung dann, wenn sich das Unternehmen gegen Schäden bei Dritten versichert, dann erscheinen nämlich die Prämien unter den Kostenarten der Klasse 4 und werden von hier über den Betriebsabrechnungsbogen auf die in Frage kommenden Kostenstellen bzw. Kostenträger direkt verrechnet. In allen anderen Fällen wird man diese Sonderkosten, da sie der Höhe und Zeit nach unbestimmt sind, „nicht in der Höhe des Anfalls in die Kostenrechnung übernehmen, sondern auf einem Sonderkonto der Klasse 2 (tatsächliche Wagnisaufwendungen) auffangen und von dort nicht in die Kostenartenrechnung (Klasse 4), sondern direkt auf die G. & V.-Rechnung übertragen. Andererseits wird unter den

15) Vgl. Fischer-Heß-Seebauer: a. a. O., S. 270.

kalkulatorischen Kostenarten der Klasse 4 ein Unterkonto „Kalkulatorische Wagnisse“ in entsprechender Unterteilung geführt und mit einem geschätzten Anteil für jede Abrechnungsperiode belastet. Das Gegenkonto der Klasse 2, „Verrechnete Wagnisse“, wird mit den gleichen Beträgen erkannt. Die Beträge auf den Kostenartenkonten der Klasse 4 werden genau, wie alle übrigen Gemeinkosten, in der Betriebsabrechnung über die Kostenstellenrechnung auf die Kostenträger geleitet.“ [16]) Damit werden die Kostenträger nur mit dem errechneten Durchschnittsanteil der Wagnisaufwendungen pro Abrechnungszeitraum belastet. Auf dem G. & V.-Konto erscheinen dann im Soll die angefallenen Wagnisaufwendungen und im Haben die verrechneten.

In der Handelsbilanz wird keine getrennte Verrechnung zwischen Einzelrisiken und Unternehmerwagnis durchgeführt, so daß in der Höhe des Gewinnes die Höhe des Wagnisses der betreffenden Unternehmung zum Ausdruck kommen kann, d. h. die wagnisreichsten Unternehmungen hätten also die stärksten Gewinnschwankungen. Die Einzelrisiken werden z. T. in entsprechenden Versicherungsprämien, Rücklagen oder Rückstellungen — in offener oder stiller Form — berücksichtigt.

Die Steuerbehörde erkennt meist die aus Gründen der Risikodeckung erfolgten Rücklagen nicht an, da sie davon ausgeht, daß Abzüge nur für das Wirtschaftsjahr abgesetzt werden dürfen, in dem sie anfallen. Folglich ist es in steuerlicher Hinsicht auch grundsätzlich unzulässig, für Ausgaben eines kommenden Abschnittes im voraus in der Bilanz einen entsprechenden Posten einzusetzen. Auch für die Kriegszeit sind Wagnisrückstellungen in steuerlichem Sinne bisher nicht erlaubt.

Damit kommen wir zusammenfassend zu folgenden Schlußbetrachtungen:

Bereits in den letzten Jahren vor dem Kriege mußte die deutsche Wirtschaft zur Ausrichtung auf bestimmte Ziele unter eine scharfe Kontrolle genommen werden. Diese Überwachungsmaßnahmen haben sich naturgemäß im Kriege selbst

16) Vgl. Kalveram: Kostenrechnung in der Fahrzeugindustrie, Berlin 1940, S. 138 ff.

noch verstärken müssen. Hierbei galt die vordringlichste Sorge vor allem der Preisgestaltung. Nach § 22 der KWVO vom September 1939 hat jeder deutsche Wirtschaftler die gesetzliche Pflicht, „fortlaufend und in jedem Einzelfalle zu prüfen,nicht nur ob seine Preisstellung den gesetzlichen Vorschriften entspricht, sondern darüber hinaus, ob der nach diesen Vorschriften gebildete Preis angesichts der Pflicht, die der Krieg jedem Einzelnen auferlegt, gerechtfertigt ist". Hierbei sind für die Messung der Gewinnhöhe andere Maßstäbe anzulegen als dies in Friedenszeiten üblich war. Auch wenn die Unternehmung vorübergehend unter Gewinnverzicht z. T. auch ihre Reserven angreifen muß, hat jeder mit dem ganzen Einsatz seines wirtschaftlichen Leistungsvermögens dem allgemeinen Ziele zu dienen. Eine weitere Verschärfung der Preisbildung trat ferner durch die Bestimmungen für Preise neuer Waren (Kalkulationspreise, vgl. Runderl. v. 8. 11. 1940) ein. Auch hier darf nur ein angemessener Gewinn eingerechnet werden, evtl. ist auch eine Preisstellung mit Verlust gegeben, wobei wiederum auf den § 22 KWVO Bezug genommen wird.

Eine wesentliche Gefahr besteht nun durch derart einschneidende Maßnahmen darin, daß der Anreiz zu fortschrittlichen Leistungen verloren gehen könnte. Dieser Einwand mag in normalen Zeiten gerechtfertigt sein, keinesfalls dagegen im Krieg; hier geht es um höhere allgemeine Interessen als um privates Gewinnstreben. Mit der Rückkehr normaler Wirtschaftsverhältnisse werden diese scharfen Maßnahmen und Einschränkungen wieder wegfallen. Nach den Darstellungen einflußreicher Wirtschaftler legt der Staat großen Wert auf ein schöpferisches und verantwortungsfreudiges Unternehmertum, und in der zukünftigen deutschen Friedenswirtschaft wird jeder, der zum Fortschritt beiträgt, eine gerechte Anerkennung seines Wagnisses finden und darüber hinaus für seine persönlichen Leistungen zum Nutzen der allgemeinen volkswirtschaftlichen Entwicklung eine entsprechende Leistungsprämie.

LITERATUR-VERZEICHNIS.

Aereboe: Allgemeine landwirtschaftliche Betriebslehre, II. Aufl., Berlin 1917.

Amonn: Der Unternehmergewinn in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart, III. Bd., Wien 1928.

Andreae: Kapitalismus, Faschismus, Bolschewismus. Jena 1933.

Arndt: Die Rentabilität. Berlin 1935.

Backe: Das Ende des Liberalismus in der Wirtschaft. Berlin 1938.

Brinkmann: Staat und Wirtschaft. Vorträge anläßl. der Reichstagung des Fachamtes Banken u. Versicherung in der DAF, Düsseldorf, Oktober 1938.

— Wirtschaftspolitik aus nationalsozialistischem Kraftquell. Sammlg. ausgewählter Reden und Vorträge. Jena 1939.

Clark: The distribution of wealth. New York 1899.

Degenfeld-Schonburg: Die Unternehmerpersönlichkeit in: Schmollers Jahrbuch, 33. Bd.

Diehl: Der Einzelne und die Gemeinschaft. Jena 1940.

— Theoretische Nationalökonomie. II. Aufl., Jena 1922.

— Unternehmergewinn und Konjunkturgewinn im Jahrbuch für Nationalökonomie und Statistik.

Duden: Rechtschreibung der deutschen Sprache und Fremdwörter, Leipzig 1929 ff.

Filtzer: Unternehmer und Unternehmergewinn. Düsseldorf 1937. (Fft. Diss.)

Fischer, G.: Betriebswirtschaftslehre. II. Aufl., Leipzig 1940.

Fischer-Heß-Seebauer: Buchführung u. Kostenrechnung. Leipzig 1939.

Fromm-Wirth: Das Versicherungsgeschäft im Grundriß der Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1934.

Gregor, Mac: Bemerkungen zur Theorie des Profits in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. III. Bd., Wien 1928.

Grimm: Wörterbuch der deutschen Sprache. Leipzig 1854 ff.

Gronau: Die Sicherung der Unternehmung. Stuttgart 1935.

Gürtler: Die Erfolgsrechnung der Versicherungsbetriebe. Berlin 1931.

Hämmerle: Unternehmer in: Die Handelshochschule. II. Aufl. Berlin 1937.

Hardy, Ch. O.: Risk and risk-bearing, Chicago 1923.
Hellauer: Kalkulation in Handel und Industrie. Berlin-Wien 1931.
— Zwei Fragen aus dem Risikoproblem in: ZfB. 5. Jg. 1928.
— Einf. in die Betriebswirtschaftslehre. Berlin-Wien 1928.
Henzler: Gewinnbeteiligung der Gefolgschaft. Ffm. 1937.
Heß-Zeidler: Kommentar der LSÖ, RPÖ und weiterer Erlasse. Hamburg 1939.
Hilger: Die Lehre vom Unternehmergewinn. München 1930.
Hummel: Rentabilität und Wirtschaftlichkeitsproblem 1927.
Kalveram: Finanzierung. Berlin-Wien 1929.
— Die kaufmännische Rechnungsführung unter dem Einfluß der Geldentwertung. Berlin 1923.
— Kostenrechnung in der Fahrzeugindustrie. Berlin 1940.
— Zum kalkulatorischen Gewinn nach LSÖ in: Der praktische Betriebswirt. Oktober 1940.
Kautsky: Das Erfurter Programm in seinem grundsätzlichen Theil. Stuttgart 1892.
Kluge: Ethymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache. VII. Aufl., Straßburg 1915.
Knight, F. H.: Risk, uncertainty and profit. New York 1926.
Knittel: Das Risikoproblem des Warenhandels in der gelenkten und vollbeschäftigten Wirtschaft. Berlin 1939 (Frankft. Diss.).
Lehmann: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1928.
Leitner: Die Unternehmungsrisiken. Berlin 1915.
— Wirtschaftslehre der Unternehmung. V. Aufl., Berlin-Leipzig 1926.
Manes: Versicherungswesen. Leipzig 1905.
v. Mangoldt: Die Lehre vom Unternehmergewinn. Leipzig 1855.
Marshall: Principles of economics. London 1916.
Marschner: Ansätze zu einer theoretischen Grundlegung der Versicherung in: ZVW. 1908.
Marx: Das Kapital. Hrsg. Engels. Hamburg 1885/94.
Mawrer: Amerika, Vorbild und Warnung. 1928.
Mayer: Produktion im: Handwörterbuch der Staatwissenschaften. IV. Aufl. Bd. 4.
Mehrens: Die Marktordnung des Reichsnährstandes. Berlin 1938.
Mellerowicz: Kosten und Kostenrechnung. I/II Berlin-Leipzig 1933.
— Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. III. Aufl., Berlin 1940.
Mildebrath: Risikolehre im: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. 4. Bd., Stuttgart 1928.
Mises: Die Gemeinwirtschaft. II. Aufl., Jena 1932.

Nicklisch: Wirtschaftliche Betriebslehre. V. Aufl., Stuttgart 1922.
— Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. I. u. II. Aufl., Stuttgart 1928 und 1937.
Oberparleiter: Funktionen- und Risikenlehre des Warenhandels. Berlin-Wien 1930.
— Risiko und Unternehmung. Ein Beitrag zur Ehrengabe für Julius Ziegler 1933.
Penndorf: Entwicklungsgeschichte des Betriebslebens in: Die Handelshochschule, II. Aufl., Berlin 1937.
v. Philippovich: Grundriß der polit. Ökonomie. Berlin 1936.
Pohle: Der Unternehmerstand. 1910.
Prion: Die Lehre vom Wirtschaftsbetrieb. I.—III. Bd., Berlin 1936.
Rieger: Einführung in die Privatwirtschaftslehre. Nürnberg 1928.
Ricardo: On the Principles of political economy and taxation, London 1821.
Rigutini, G.: Neues italienisch-deutsches Wörterbuch. Florenz 1875.
Rodbertus: Das Kapital. Berlin 1899.
Sandig: Risiko im: Handwörterbuch der Betriebswirtschaft. II. Aufl., Stuttgart 1937.
Sauermann: Die Gestalt des Unternehmers. Berlin 1937.
Say: Cours complet d'economie politique. Bruxelles 1832.
Schmalenbach: Dynamische Bilanz. IV. Aufl. ff., Leipzig 1926 ff.
— Grundlagen dynamischer Bilanzierung. III. Aufl., Leipzig 1925.
Schmidt, F.: In: Handelshochschule I. u. II. Aufl., Berlin 1937.
— Einf. in die Betriebswirtschaftslehre, in Ha. Ho. II. Aufl., Berlin 1937.
— Die Unternehmung im Rahmen der Wirtschaft in: Grundriß der Betriebswirtschaft. II. Bd., 1927.
— Kalkulation und Preispolitik, Berlin-Wien 1930.
— Die Differentialrente oder Leistungsprämie in: ZfB 1940/3.
Schmitt, K.: Die Wirtschaft im neuen Reich. Berlin 1934.
Schmoller: Grundriß der allgem. Volkswirtschaftslehre. Leipzig 1904.
Schumpeter: Der Unternehmer im: Handwörterbuch der Staatswissenschaften. IV. Aufl., Bd. 8. Jena 1928.
— Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Leipzig 1930.
Smith, A.: Wealth of nations. London 1925.
Sommerfeld: Risipolitik im Handwörterbuch des Kaufmanns. Bd. IV.
— Der Kostencharakter der Ertragssteuern und des Unternehmerwagnisses in: ZfHdlwiss. Forschg. Jg. 1934.
Sieveking: Grundzüge der Wirtschaftslehre, 1925.
Spann: Fundament der Volkswirtschaftslehre. III. Aufl. Jena 1923.
Sombart: Die Ordnung des Wirtschaftslebens, II. Aufl., Berlin 1927.
— Deutscher Sozialismus. Berlin 1934.

Stadler: Studien aus der Theorie des Risikos. Wien 1932.
Thoms: Umbruch der Betriebswirtschaft. Berlin 1938.
v. Thünen: Der isolierte Staat. III. Aufl. 1875.
del Vecchio: Untersuchungen zur Theorie des Unternehmergewinns in: Die Wirtschaftstheorie der Gegenwart. III. Bd. 1928.
Wagner: Preisbildung im lebendigen Wirtschaftsablauf in: Volk und Wirtschaft. Berlin 1937, H. 8.
Walb: Kaufmännische Betriebswirtschaftslehre. Leipzig 1938.
Walker: Politial economy. III. Aufl. 1896.
Weber, A.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre. München 1934.
— Leitfaden der Volkswirtschaftslehre. München 1934.
— Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit. V. Aufl., Tübingen 1930.
— Sozialpolitik. München 1931.
v. Wieser: Theorie der gesellschaftl. Wirtschaft, II. Aufl. 1924.

Schriftenreihen:

Betriebs- und finanzwirtschaftliche Forschungen. Herausg.: F. Schmidt, Berlin-Wien.
Betriebswirtschaftliche Abhandlungen. Herausg.: Kalveram, Stuttgart.
Wirtschaftswissenschaft und Wirtschaftspraxis. Betriebswirtschaftliche Schriftenreihe. Herausg.: F. Schmidt, Bühl-Baden.
Organisation. Herausg.: Nicklisch, Stuttgart.
Beihefte zur Rhein-Mainischen Wirtschaftszeitung, Frankfurt a. M.
Betriebswirtschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs. Herausg.: Oberparleiter, Wien.
Betriebswirtschaft und Bankpraxis. Schriftenreihe des Verbands deutscher Diplomkaufleute e. V., Betriebswirteverlag-Berlin.
Der Wirtschaftsprüfer. Herausg.: Mönckmeyer, Berlin.

Zeitschriften:

Beleg und Bilanz. Deutsche Buchhaltungszeitung — Stuttgart.
Der praktische Betriebswirt. Herausg.: Lorenz-Berlin.
Die Betriebswirtschaft, Zeitschrift f. Handelswissenschaft und Handelspraxis. Herausg.: Nicklisch-Stuttgart.
RKW-Nachrichten. Herausg. vom Reichskuratorium für Wirtschaftlichkeit.
Der Wirtschaftstreuhänder. Herausg.: Mönckmeyer-Leipzig.
Zeitschrift für Betriebswirtschaft. Herausg.: F. Schmidt-Berlin.

Zeitschrift für handelswissenschaftl. Forschung; Schmalenbach. Herausg.: Walb-Leipzig.

Deutche Kaufmannspraxis — Hamburg.

Der deutsche Volkswirt — Berlin.

Die deutsche Volkswirtschaft. Nationalsozialistischer Wirtschaftsdienst — Berlin.

Rhein-Mainische Wirtschaftszeitung — Frankfurt a. M.

Frankfurter Zeitung — Frankfurt a. M.

Soziale Praxis. Zeitschr. für Aktienwesen, Gesellschaftsrecht und Sozialpolitik. Berlin.

Wirtschaft und Statistik. Herausg. vom Stat. Reichsamt — Berlin.

Der Vierjahresplan — Berlin.

LEBENSLAUF.

Am 29. 9. 1914 wurde ich als Sohn des Fabrikanten Fritz Martin und dessen Ehefrau Magdalena geb. Ludwig zu Frankfurt am Main geboren. Ich besitze die deutsche Staatsangehörigkeit.

Ab Ostern 1925 besuchte ich in Frankfurt am Main das Kaiser-Wilhelm-Gymnasium bis zur mittleren Reife und dann die Deutsche Oberschule bis zur Reifeprüfung Ostern 1934.

Nach einer $3^1/_2$jährigen praktischen kaufmännisch-technischen Ausbildung in Unternehmungen der Reifen- u. Drahtindustrie des In- und Auslandes entschloß ich mich zum Studium der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften.

Vom 1. (WS. 37/38) bis 4. Semester (SS. 39) war ich an der Universität Frankfurt immatrikuliert. Das 5. Semester (Herbsttrim. 39) hatte ich an der Technischen Hochschule München belegt; zum 6. Semester (1. Trim. 40) kehrte ich nach Frankfurt zurück. Nach sechssemestrigem Studium bestand ich am 27. April 1940 die kaufmännische Diplomprüfung an der Johann Wolfgang Goethe-Universität zu Frankfurt am Main. Im Anschluß hieran arbeitete ich an der vorliegenden Dissertation, die ich im Januar 1941 fertigstellen konnte.

Frankfurt am Main, im Mai 1941 F. J. Martin.